



AANBOD SALES MET INZICHT

SALESSTRATEGIE

Salesstrategische meedenkoefening :

- ✓ Wie zijn de ideale potentiële klanten ?
- ✓ Hoe gaan we hen benaderen en welke waarde kunnen we voor hen leveren?
- ✓ Welke prijsmodellen kunnen we hanteren ?
- ✓ Welke pakketten/formules kunnen we aanbieden om meer in het hoger segment omzet te creëren?
- ✓ Welke KPI's gaan we bepalen om gecontroleerd meer omzet te realiseren ?
- ✓ Hoe zorgen we ervoor dat de salesfunnel gevuld blijft ?
- ✓ Welk strategisch model koppelen we aan jullie bestaansreden (Why ?) waardoor jullie positionering veel duidelijker is ?
- ✓ Hoe klantgericht willen jullie werken in de volgende jaren ?
- ✓ Wat is de ideale salesorganisatie voor jullie bedrijf in de volgende jaren ?
- ✓ Hoe kan je uw marketingaanpak beter aligneren met jouw salesvisie?
- ✓ Welke duidelijke verwachtingen hebben we van klanten en van commercieel medewerkers ?
- ✓ Salesplan op 1 A4

SALES MET INZICHT :

- ✓ Salesinzichten volgens mijn eigen S.A.L.E.S aanpak
- ✓ Scouting - Aandachtig luisteren - Laten kopen - Evalueren - Supporteren
- ✓ 5 cirkels van Sales met inzicht : Koopklok - Lumina en WHY
- ✓ Emotioneel kopen, confirmation bias en commitment
- ✓ Vragen stellen, stelling poneren en voorbereiden om uw klant te laten kopen



Marc Verlinden
SALES MET INZICHT

- ✓ Basis leggen om vertrouwen te creëren en klanten te krijgen die graag met jullie willen werken
- ✓ De impact van meerdere voorstellen
- ✓ Focus op wat jouw klant wil, niet op wat jezelf wil.
- ✓ Het "Marc-model" : kennen, liken, vertrouwen + model Lencioni
- ✓ Kampioenvragen stellen
- ✓ Neen omarmen om dieper door te vragen
- ✓ Begrijpen dat actie nodig is om iets te veranderen

SALESCOACHING

- ✓ 1-op-1 coaching van verkopers, zaakvoerders, ondernemers, accountmanagers, salesmanagers,...
- ✓ Samen met accountmanagers klanten bezoeken
- ✓ Samen telefoneren voor afspraken of opvolgen offertes
- ✓ Inzichten delen om verkopers betere resultaten te laten realiseren
- ✓ Klankbord en sparringpartner over salesonderwerpen
- ✓ TGOROW model toepassen om stap voor stap effectiever te worden

SALESMANAGEMENT

- ✓ Alle bovenstaande aandachtspunten met de nodige aandacht bewaren en managen
- ✓ Duidelijke taken en verwachtingen omtrent business development en accountmanagement uitwerken
- ✓ Intern kijken wie hiervoor in aanmerking komt en desgevallend vacatures uitwerken
- ✓ Salescultuur uitrollen die past bij de ambities en de stijl van het huis
- ✓ "draaiboeken" uitwerken voor cross- en upselling, voor offertebehandeling en -opvolging
- ✓ Desgevallend training en coaching voorzien zodat er quick wins kunnen gerealiseerd worden
- ✓ Draagvlak creëren voor genomen beslissingen door betrokkenheid op salesvlak te bespreken
- ✓ Rechterhand zijn van en voor de zaakvoerder voor al wat met verkoop te maken heeft



Marc Verlinden
SALES MET INZICHT

BUSINESS DEVELOPMENT: PROSPECTEREN SAMEN MET JOU

- ✓ LinkedIn handig gebruiken om connecties te maken en om te zetten
- ✓ Hoe telefoneer je zonder angst en zonder script en krijg je toch afspraken?
- ✓ Kan je ook via email afspraken regelen?
- ✓ Hoe netwerk je optimaal?
- ✓ ...

Samen met jouw verkoopteam komen we de theorie omzetten in de praktijk. We evolueren van het operationele naar het coachingwerk.

Hiermee zorgen we ervoor dat jullie funnel zo effectief mogelijk gevuld blijft.

COMMUNICATIE, VEERKRACHT en VERKOOPTEAMS EFFECTIEVER MAKEN

Lumina Sales: persoonlijkheidsprofiel waardoor je jezelf beter leert kennen.

Gebruik jij al jouw eigenschappen op de meest effectieve manier of heb je soms energielekken?

Hoe presteer je onder stress?

Door deze wetenschappelijke profielschets leer je jezelf kennen aan de hand van 24 leerbare eigenschappen zodat je beter kan presteren als mens en als verkoper.

Hoe kan je aldus beter communiceren met alle types van klanten ! Tips en tricks delen waardoor je op de juiste moment de juiste dingen kan zeggen tegen de juiste personen.

ZALVT rapport : Zelfvernieuwing, Allianties vormen, Lef tonen, Verbinding creëren en Thought leadership.

5 leerbare vaardigheden om veerkracht op te bouwen en zo sterker te worden in sales. Sales vraagt om veerkracht en door het ZALVT principe



Marc Verlinden
SALES MET INZICHT

kan je jezelf sterker maken. Op basis van neurowetenschappelijk onderzoek zijn deze leerbare vaardigheden een must om een topverkoper te worden.

Deze rapporten worden individueel toegelicht tijdens een workshop en worden ook gebruikt bij sollicitatiegesprekken van accountmanagers, verkopers, salesmanagers,...

VARIA

- Bepaling prijszetting en kortingsstructuren
- Ondersteuning en begeleiding Aanwerving nieuwe verkopers, accountmanagers, salesmanagers,...
- Begeleiding salesmeetings
- Meedenken over salesgerichte aspecten van het ondernemen
- Workshops organiseren op maat van jouw bedrijf over onderhandelen, communicatie, "afsluiten", offertes maken, beïnvloeden van klanten,...
- ...