



Sales Management en coaching

“Managers die weten welke sleutelrol zij spelen in de ontwikkeling van salestalent en die tegelijkertijd hun business zowel top- als bottomline continu willen verbeteren.”

Dit programma is afgestemd op salesmanagers die overtuigd zijn van het potentieel in hun team.



Sales
Enablement

Open trainingprogramma – www.perpetos.com

 **PERPETOS**
Corporate Performance



Sales Management PROGRAMMA // en coaching

Inzichten:

Slechts een minderheid onder de verkopers haalt de targets. Krijgen zij voldoende begeleiding en ondersteuning? Voeren zij zinvolle conversaties met klanten? Is er een salesproces ingeregeld dat uw team helpt en dat zij ook gebruiken? Om commerciële slagkracht te creëren, moet u er zeker van zijn dat zij het juiste doen op het juiste moment met de juiste contactpersonen.

Objectieven:

In dit programma leren salesmanagers:

- Omgaan met de **beter geïnformeerde klant** en de impact van verkopers op zowel klanten als opportuniteiten verhogen .. en daarmee ook de conversie
- Welke nieuwe uitdagingen dwingen sales om anders te gaan verkopen en managers tot **nieuwe vormen van coaching**. En hoe deze te implementeren
- Hoe **verkoop (inter-) acties laten aansluiten op de buyer journey** (klantreis)
- De belangrijkste rollen in B2B herkennen, en hoe deze beslissers op dezelfde lijn te krijgen **om sneller deals te closen**

Voor wie:

Verkoopdirecteuren
Salesmanagers
Sales operations
HR business partners en bedrijfsleiders
verkopers die een **managementfunctie** ambiëren



Sales Management PROGRAMMA // en coaching

Wat kan je
Verwachten:

Na de training ben je in staat om:

- Verkopers te *coachen* en hun resultaten te verbeteren
- De skills en vaardigheden van het team te *ontwikkelen*
- Hen te helpen om hun *acties af te stemmen op het verkoopproces*
- Meer betrouwbare forecasts te bouwen en resultaten te optimaliseren
- *Ervaringsuitwisseling* binnen het team te versterken

"On the job"
ondersteuning

Je vaardigheden krijgen een impuls door:

- **On-line intake:**
je meet zelf je voortgang voor en na de training.
- **Persoonlijkheidsprofiel:**
gebaseerd op Insights™
- **Ervaringsuitwisseling:**
break-outsessies stimuleren de interactiviteit en kennisuitwisseling tussen deelnemers.
- **Rollenspel:**
gebaseerd op business cases uit je dagelijkse realiteit.
- **Individuele opdrachten:**
elke module eindigt met een persoonlijk actieplan;
in de volgende sessie worden resultaten en ervaringen gedeeld



Sales Management PROGRAMMA // en coaching

MODULE 1

Betrouwbare forecast ontwikkelen:

- Afscheid nemen van subjectieve forecasts
- Coaching dashboard ontwikkelen en gebruiken
- Snelle assessment van opportuniteiten

Pipeline management:

- Gezondheidscheck
- 'Balanced' pipeline
- Problemen in de pipeline ontdekken & oplossen

MODULE 2

Coachingstijlen:

- Persoonlijheidsprofielen (Insights™)
- Communicatie o.b.v. persoonlijkheidsprofielen
- Coachingstijlen identificeren en aligneren

Coachingrollen:

- Verschillende mensen, verschillend gedrag
- Belangrijkste vaardigheden bij coaching
- Barrières

MODULE 3

Performance based coaching:

- Coachen op opportuniteiten
- Coachen op pipeline
- Coaching op activiteiten

Teamcoaching door het team zelf:

- Ervaringsuitwisseling stimuleren
- Autonomie en samenwerking ontwikkelen
- De professionele identiteit consolideren

MODULE 4

Field coaching:

- Waarde toevoegen 'in the field'
- Competenties voor performantieontwikkeling
- Feedback geven die werkt

Samen klanten bezoeken en closen:

- Types en belang van gezamenlijke bezoeken
- 3 stadia om succes te maximaliseren
- Verbetering vooropstellen en opvolgen



Sales Management en coaching

PROGRAMMA //

Open trainingsprogramma

In onze open programma's trainen wij 8 tot 10 verkopers van verschillende bedrijven. Op www.perpetos.com vindt u een volledig overzicht van onze open trainingen. Daarnaast kan Perpetos u ook ondersteunen met in-company trainingen, workshops of coaching.



Sales
Enablement

Over Perpetos:

Perpetos levert commerciële slagkracht en helpt haar klanten 19% sneller te groeien en 15% meer winstgevend te zijn. Dat door we door hen te ondersteunen bij sales enablement, content enablement en buyer journey enablement.

www.perpetos.com

Open trainingprogramma – www.perpetos.com