

COMMERCIEEL GROEIEN & BLOEIEN

Vierdelig Interactief Leertraject



Programma

Een workshopprogramma dat bedrijven, teams en individuen de mogelijkheid biedt om structureel commercieel te groeien en bloeien, met een concreet plan van aanpak.

Inhoud

- 3. *Introductie*
- 4. *Toelichting Commercieel Groeien
& Bloeien*
- 5. *Het workshopprogramma*
- 8. *Trainer Sandor Willems*

Informatie

Bedrijfsnaam

Blue Pepper

Adres

*Margrietlaan 22
5263 BV, Vught*

Email

info@bluepepper.blue

Telefoon

073-2080022

Website

www.bluepepper.blue

Introductie

80% van de ondernemingen in Nederland groeit niet, terwijl 75% dat wel wil. Vaak weet men echter niet hoe ... Ons vierdelig interactief leertraject helpt bedrijven, teams en individuen met Commercieel Groeien & Bloeien.

Hoe Werkt het?

Dit leertraject is ontwikkeld door Blue Pepper waarbij uit onze eigen ervaring en expertise waarbij wij het programma met de deelnemers doorlopen door hen op interactieve wijze mee te nemen en te ondersteunen voor een geborgde oplossing. Onze workshopbegeleiders zijn allen ervaren trainers met kennis en passie over structuur in salesprocessen en het combineren van wensen en behoeften van de klant met jouw aanbod en propositie.



Alles wat in deze workshops de revue passeert, staat in het teken van te plannen en te nemen **ACTIES** om daadwerkelijk succesvol te zijn. Altijd beginnend vanuit een (sales) plan met een visie en een strategie. Het programma biedt bedrijven, teams en individuen de mogelijkheid om structureel commercieel te groeien en bloeien, met een concreet plan van aanpak.



Onze trainers nemen deelnemers als geen ander mee in deze reis en zal gedurende het gehele traject, naast de theorie, steeds de focus behouden op aspecten in houding, gedrag en mindset voor optimale performance, samenwerking en vertrouwen.

Toelichting Commercieel Groeien & Bloeien

De wereld is sterk veranderd, waardoor 'ouderwetse verkoop' niet meer aan de orde is. Salesplannen maken, waardeproposities bouwen in lijn met de wens en behoeften van de klant is waar het om gaat anno nu. Maar dan wel op een manier die past in dit nieuwe tijdperk.

Deelnemers leren klantbehoeften te achterhalen en de pijnpunten en drijfveren vanuit de klantorganisatie boven water te krijgen. Op deze wijze verkrijg je de inzichten die nodig zijn om boven verwachting impact te maken op het groeien en bloeien van je eigen team, je eigen prestaties en ontwikkeling én die van jouw klanten.

Klanten kunnen ook 'interne klanten' binnen organisaties zijn. Gaat het goed met jouw team en organisatie, dan gaat het goed met jou!



Het workshopprogramma

Workshop 1

Sales Strategie - Het bepalen en behalen van je verkoopstrategie

Workshop 2

Sales Effectiviteit - Verhoog succesratio's

Workshop 3

Sales DNA - Bepalen van cultuur

Workshop 4

Sales Plan - Een actiegericht en concreet Plan

RESULTATEN

Dit effectieve leerprogramma is een gezamenlijke reis met jouw team, bij voorkeur inclusief teammanagement. Een reis waarin je de sleutels aangereikt krijgt en op natuurlijke wijze meer zelfkennis vergaart om zo te groeien naar meer persoonlijk leiderschap binnen je rol in je team en organisatie.

Je hebt vaardigheden nodig die je in staat stellen te groeien en bloeien in een maatschappij die verandert door technologie en digitalisering. Koude acquisitie leidt tegenwoordig tot weinig resultaat. En zo zijn er meer voorbeelden die in de huidige maatschappij niet meer werken. We zijn in transitie van een industriële naar een kennis- en netwerksamenleving. Werk verandert, functies veranderen. Dit speelt uiteraard ook binnen jouw salesteam(s) of teams die commerciële slagkracht nodig hebben om de groei van de organisatie vorm te geven.

Deelnemers leren op natuurlijke wijze dat wat nodig is om:

- Uitdagend te verkopen met de insteek van waarde toevoegen aan de klantorganisatie
- Effectief te communiceren en presenteren (meer gebruik maken van 'Storytelling')

- Probleemoplossend te communiceren
- Een *trusted advisor* te worden in plaats van een 'verkoper'
- Altijd te opereren vanuit een plan met een heldere strategie

Uitgangspunten werkwijze

- Voorafgaand aan de start van het leertraject: voorbesprekingen om specifieke leerbehoeften vanuit het team op te halen.
- Voorstel op maat waarin de aanleiding geschetst wordt voor deelnemers, de leerdoelen en de inhoud van het leerprogramma wordt toegelicht.
- Intake met de trainer voorafgaand aan iedere trainingssessie, waardoor maatwerk continu wordt behouden.
- Vier interactieve sessies van een dagdeel die samen één geheel vormen. In elke sessie wordt gerefereerd aan de leerdoelen.
- Gebaseerd op ervaringsleren; tijdens de sessies wordt een theoretisch kader geboden, waarna deelnemers interactief aan de slag gaan om te oefenen, zodat het geleerde direct toepasbaar is in de praktijk.
- Om het geleerde te implementeren binnen het team: vooropdracht, tussentijdse opdrachten, verslaglegging met conclusies en aanbevelingen, feedback verzameldocument waarin deelnemers hun wensen en opmerkingen kenbaar kunnen maken om maatwerk te behouden gedurende het gehele leertraject.

We realiseren in vier sessies stappen in teamontwikkeling en persoonlijke ontwikkeling.

Er worden concrete handvatten geboden om te groeien in salesresultaten én te groeien als team en individu.

Toelichting Workshops

Workshop 1

Sales Strategie - Het bepalen en behalen van je verkoopstrategie

Waar sta je als organisatie, als team, als individu? Waar wil je naartoe? En, hoe ga je daar komen? Dat komt allemaal aan bod tijdens de module Sales Strategie. Wat is uiteindelijk je doelstelling? Hoe uit zich dat? Veel bedrijven hebben wel een algemene strategie, maar deze is niet altijd doorvertaald naar wat dat voor een team of voor jou als persoon betekent. Bij Sales Strategie gaan we kijken naar verschillende alternatieven om je salesdoelen te bereiken, voor de lange en korte termijn. Als je weet wat je wilt bereiken, ga je kijken hoe je daar gaat komen. Op wie richt je je? Welke segmentatiekeuzes zijn er en welke maak je uiteindelijk? Hoe positioneer jij je ten opzichte van anderen? Wat zijn jouw voordelen? Waar ben je uniek in? En, hoe zet je dat alles goed in?

Deze module levert je op

- Een duidelijke en heldere Sales Strategie (voor de korte en langere termijn)
- Je hebt duidelijke keuzes gemaakt over je doelgroep
- Er zijn duidelijke waardeproposities gedefinieerd
- Je maakt een koppeling tussen jouw aanbod (producten, diensten) en jouw klanten

Workshop 2

Sales Effectiviteit - Verhoog succesratio's

Je kunt nog zo'n goed idee hebben, maar als de boodschap van jouw verhaal niet (goed) overkomt, bereik je niet wat je voor ogen hebt. Wij willen allemaal overtuigend en positief communiceren. Zeker in een rol waarbij je dagelijks te maken hebt met klanten en directe collega's. Je bent immers een professional en je wilt jouw ideeën voor

het voetlicht brengen. Je wilt jouw klanten en collega's overtuigen van je oplossing of voorstel. Deze Interactieve Workshop geeft je handvatten om je commerciële doelen te bereiken in samenspel met de klant en/of je collega'

Sales Effectiviteit heeft te maken met

- Het spotten van kansen
- Het genereren van leads
- Meer weten te verkopen
- Verkopen op waarde (niet op prijs)
- Issues voor de klant oplossen (voordat deze plaatsvinden); "problem solving"
- De wensen, behoeften, drijfveren en pijnpunten van de klant kennen
- Dit alles in een goed verhaal weten te gieten (Storytelling)

Kortom, genoeg focus en handvatten om jouw persoonlijke doelstellingen en je teamtargets te behalen.

Workshop 3

Sales DNA - Bepalen van cultuur

"Cultuur eet Strategie als ontbijt". Dat zijn de wijze woorden van marketingguru Peter Drucker. Een strategie is zeer belangrijk, maar als de cultuur van een bedrijf of team te wensen over laat, wordt het behalen van succes vrijwel onmogelijk. Het Sales DNA van jouw team is dan ook cruciaal! Zijn jullie gericht op groei? Op verbeteringen? Staan jullie open voor verandering? Of laten we alles bij het oude?

Mensen zullen excelleren als zij zichzelf goed kennen, weten wat hun drijfveren zijn en wat hen tegenhoudt. Alles begint met een plan, maar een goed plan is zo sterk als de uitvoering. Wanneer de uitvoering niet goed verloopt, kan dit door cultuurissues komen; de cultuur van een organisatie is dus heel belangrijk. Wie zijn wij en hoe kunnen wij als team het beste samenwerken?



Achtergrond Sandor Willems, oprichter Blue Pepper; Sandor is een energieke commercieel adviseur, trainer, coach, facilitator en uitvoerder. Hij is een teamspeler met focus voor jou als klant, jullie organisatie, team en voor de individu.

Sandor heeft +20 jaar commerciële ervaring bij tal van bedrijven. Zo heeft hij voor Europese, Japanse, Indiase en Noord-Amerikaanse bedrijven gewerkt en voor start & scale-ups, (groot) MKB, Quote500-ondernemingen en multinationals.

Sandor en zijn team hebben passie en toewijding om (commerciële) teams en processen te verbeteren en klantenbinding te vergroten. Tevens is hij een expert in het opzetten van nieuwe business initiatieven. Het koesteren van de huidige klanten en het vinden van nieuwe is dominant aanwezig; dit alles vanuit een sterke marketingstrategie, waarbij resultaten continu worden gemonitord en waar nodig op wordt bijgestuurd.

Wij zijn Blue Pepper. Blue staat voor structuur, Pepper voor actie. Of te wel; gestructureerde actie. Blue Pepper partners en associates maken bedrijven commercieel en structureel sterker. Waarbij wij continue de commerciële slagkracht en de saleseffectiviteit van jouw bedrijf vergroten. Met meer dan 10% in 3 maanden laten wij jouw Commerciële Fabriek (nog) harder roken... Op de korte en de lange termijn.

Tevreden deelnemers Programma

Dit programma is geschikt voor kleine en grote organisaties, voor iedereen die in een sales-of marketingrol werkt of zou willen werken. Individuele medewerkers hebben meer inzicht gekregen in hun kwaliteiten en mogelijkheden om verder te groeien en bloeien, salesmanagers hebben gezien welke kwaliteiten aanwezig zijn en waar op bijgestuurd kan worden. Teams en individuen worden effectiever met meer impact! Allemaal met behulp van het programma *Commercieel Groeien & Bloeien*.

Referenties: Blue Pepper werkt voor en met start & scale-ups, (groot) MKB en Corporates:

- *To the point*
- *Prikkelend en uitdagend met goede praktijkkoppeling*
- *Duidelijk, pakkend en met goede onderbouwingen*
- *Zet aan tot nadenken en introspectief*



Contactinformatie:

Blue Pepper
Margrietlaan 22
5263 BV
Vught, Nederland

www.bluepepper.blue/
info@bluepepper.blue

+31 73 2080022

