

Menukaart

In deze brochure treft u een overzicht van SellingNet's hoogwaardige en geïntegreerde dienstverlening aan om de recessie glansrijk te doorstaan.



Gratis intakegesprek

Met u en eventueel aangevuld met leden van uw managementteam gaan we in op vragen als:

Richten van de commerciële organisatie:

- waar staat uw organisatie nu en waar wil ze naar toe?

Inrichten van de commerciële processen:

- hoe doelmatig, doelgericht en doeltreffend zijn de verkoopactiviteiten?

Verrichten van de commerciële taken:

- wat betekent dit concreet voor het gedrag en vaardigheidsniveau van uw management en medewerkers?

Interventies en borging:

- welke interventies zijn noodzakelijk en gewenst?
- indien er sprake zou moeten zijn van coach- en trainingsactiviteiten, hoe
- wordt geborgd dat deze inspanningen het maximale rendement
- opleveren?

Een intakegesprek duurt gemiddeld 1½ uur en heeft als doel het commercieel vraagstuk concreet te maken. Aan een intakegesprek zijn geen kosten verbonden.

Richten van de commerciële organisatie

BusinessIndicator™

In deze economisch donkere tijden stellen we meer en meer vragen over de concurrentiekracht van onze organisatie. Met de Business Barometer verkrijgt u inzicht over zowel de financiële als niet-financiële prestaties van uw organisatie. Het resultaat van het onderzoek is een sterkte-/zwakte analyse van uw organisatie en legt verbeterpunten bloot.

1 ½ dag | € 2.100,- (excl. Btw)

Klantperceptie onderzoek

Leveranciers zijn beter in staat om lange termijn relaties met klanten op te bouwen wanneer zij inzicht hebben in de manier waarop klanten tegen productwaarde aankijken. Deze perceptie is echter moeilijk meetbaar. Daartoe heeft SellingNet een operationeel instrument ontwikkeld, het Customer Value Assessment (CVA). Het voordeel van het instrument is het operationele karakter ervan. De CVA gaat uit van de discrepantie tussen de percepties van leverancier en van de klant met betrekking tot een product. De belangrijkste elementen van het CVA-proces zijn de identificatie van voordelen en offers; waardecreatie als een afweging tussen kwaliteit en prijs; onderscheid tussen klantsegmenten en gebruikssituaties; de voorkeur voor een benadering met meerdere informanten en de vergelijking met producten of diensten van andere leveranciers. Een CVA-proces bestaat uit de opstart, het feitelijke onderzoek en tenslotte de strategieformulering. In een CVA wordt ook de klantperceptie van concurrerende producten meegenomen.

2 dag in-company | € 1.900,- (excl. Btw)

Inrichten van de commerciële processen

Workshop Businessplanning

De economische voorspellingen vragen om directe actie. De concurrentie is heviger, de voorsprong door innovaties en differentiaties wordt steeds korter, de goede klant-relaties, de prijzen en de marges staan onder sterke druk. Dit vraagt om aanpassing van ons aanbod (marketingmix), onze marktwerking en onze verkooporganisatie aan de nieuwe werkelijkheid aan de hand van de volgende zeven vragen:

- hoe ziet ons concurrerende aanbod eruit?
- waar en hoe vinden wij de juiste klanten?
- hoe binden en behouden wij onze klanten en ontwikkelen wij ze verder?
- hoe behouden en verhogen wij onze marge?
- hoe organiseert de salesmanager zijn activiteiten?
- hoe ontwikkelt de salesmanager zijn medewerkers verder?

Vragen die in deze workshop worden behandeld met behulp van een arsenaal aan bewezen en praktische modellen. Het resultaat van de workshop is een goed uitgebalanceerd én slagvaardig Commercieel Plan. Meer focus, No Worries dus!

1 dag in-company | € 1.900,- (excl. Btw)

Workshops Verkoopplanning

Deze workshops zijn een combinatie van kennisoverdracht en hands-on; modellen en methodes worden toegelicht en met behulp van Microsoft Excel werkbladen leert u de achterliggende theorie in de praktijk te brengen. Op het gebied van Verkoopplanning worden de volgende in- company workshops gegeven:

- Customer Value Impact 10 dagen;
- Sales Activity Coach | 1 dag;
- Strategic Account Management | 4 dagen;
- Strategic Proposal management | 2 dagen.

Zie voor de inhoud van de workshops SellingNet's website.

€ 1.900,- (excl. Btw)/ dag in-company

Verrichten van de commerciële taken

Assessment Center

Geschikte commerciële mensen zijn essentieel voor het succes van uw onderneming. Maar hoe krijgt u zicht op de kwaliteiten van uw (toekomstige) commerciële medewerkers? Welke garanties heeft u dat uw medewerkers ook in de toekomst optimaal functioneren? En hoe zorgt u voor een zo betrouwbaar mogelijke beoordeling van uw menselijk kapitaal? SellingNet ontwikkelt zelf assessment-oefeningen en bewaakt voortdurend de kwaliteit en actualiteit hiervan. Wij geven een betrouwbare sterkte/-zwakte analyse van individu en/of team door middel van:

- persoonlijkheidstesten (Myers-Briggs Type Indicator™, Alert Type Indicator™);
- teamroltesten;
- Management- en verkoopperformance metingen / assessment-oefeningen (rollenspel).

1 deelnemer | € 350,- (excl. Btw)

Trainingen

Voor een uitgebreide beschrijving van de diverse in-company trainingen gaat u naar de website van SellingNet. Voor individuele deelname organiseren wij ook open trainingen.

Coaching

SellingNet biedt u diverse vormen van coaching aan:

- coaching-on-the-job (salescoaching);
- intervisie salesmanagement;
- teamcoaching (verkoopteam, samenwerking bidi-budi).

1 sessie | € 350,- (excl. Btw)

1 uur | € 180,- (excl. Btw)

Wilt u zelf leren coachen? Ga dan naar de website van ons zusterbedrijf CoachingNet, www.coachingnet.nl

Coach- en trainingssessies kunnen zowel 'in-company' als in het SellingNet Trainingcentrum Sleattemermar te Balk en SellingNet Trainingshotel Sauerland Winterberg-Mollseifen plaatsvinden.

Contactgegevens en bezoekadressen

SellingNet | Change Managers in Sales

Postadres: Antwoordnummer 5023, 7550 VE Hengelo

Bezoekadres: Meervalstraat 10, 7559 BK Hengelo

Telefoon: 074 7110262

E-mail: info@sellingnet.nl

SellingNet Trainingcentrum Sleattemermar

Bezoekadres: Tsjamkedykje 8, 8561 HA Balk

SellingNet Trainingshotel Sauerland

Bezoekadres: Höhendorfstraße 5, 59955 Winterberg-Mollseifen

SellingNet Uitgeverij

Telefoon: 074 2777866

E-mail: uitgeverij@sellingnet.nl

SellingNet Adviesraad

Jan L. Wage is één van de belangrijkste Europese pioniers die halverwege de vorige eeuw het verkoopvak professionaliseerden. Hij studeerde bedrijfseconomie en -psychologie aan de toenmalige NEH (tegenwoordig Erasmus Universiteit) van zijn geboortestad Rotterdam en maakte aansluitend carrière in verkoop- en marketingfuncties. In 1954 startte hij als verkoopadviseur en -trainer. Zijn boeken, artikelen en audiovisuele leerprogramma's verschenen in twaalf talen. Nederland eerde hem met de bronzen legpenning van het NCD en de Lifetime Achievement Award van de Sales Management Association. Internationaal kreeg hij erkenning als Président d'Honneur van de Communauté Européenne des Experts en Marketing & en Ventes.

Het gedachtegoed van Jan L. Wage wordt exclusief beheerd en gepubliceerd door SellingNet.