

Inleiding

Programma

Aanmelden

Route

UITNODIGING WORKSHOP

DINSDAG
26 SEPTEMBER 2017

FHI - LEUSDEN

HOE HAAL JE MEER UIT JE VERKOOPORGANISATIE?

HET EFFECTIEF AANSTUREN VAN VERKOPERS

NB. Deze workshop betreft een **herhaling**, op veler verzoek organiseren wij deze workshop opnieuw.



Hoe haal je meer uit je verkooporganisatie? Het effectief aansturen van verkopers

NB. Deze workshop betreft een **herhaling**, op veler verzoek organiseren wij deze workshop opnieuw.

Het verkoopvak is aan het veranderen. Zo hebben kopers steeds vaker directe kennis en informatie over markten, producten en diensten voor handen. En wordt het voor verkopers steeds lastiger om echt waarde toe te voegen. Onderzoek van researchbureau Gartner geeft niet voor niets aan dat 75% van de kopers meer verlangen dan alleen informatie over producten en diensten. Kopers bepalen bovendien steeds meer zelf wanneer en met wie ze in gesprek gaan. Relatiebeheer en het binnenhalen van nieuwe klanten lijkt een almaar grotere uitdaging.

Deze veranderingen betekenen veel voor uw rol als verantwoordelijke voor de verkoop. Hoe zorgt u ervoor dat uw verkopers succesvol zijn en blijven in uw markt? Van uw verkopers verwacht u dat ze effectief en proactief de markt bewerken. Hun kennis, (communicatieve) vaardigheden, houding en gedrag bepalen welke toegevoegde waarde ze hebben als verkoper. Als leidinggevende wilt u ze graag in de juiste richting sturen, maar hoe doet u dat effectief, zodat u ze motiveert om datgene te doen wat u en uw organisatie van ze verwacht?

Heeft u een eigen verkoopafdeling en heeft u de wens om hier meer uit te halen? In een interactieve en praktische workshop gaat u aan de slag met de volgende onderwerpen:

- Wat is onze visie op sales?
- Wat is de rol van mijn verkopers?
- Hoe vertaal ik onze visie naar mijn verkopers?
- Hoe maak ik een verkoopplan?
- Hoe zorg ik voor planmatige marktwerking?
- Hoe behoud ik de balans tussen new business en relatiebeheer?
- Hoe stuur ik op houding & gedrag van verkopers?
- Hoe leer ik mijn verkopers proactief te zijn?
- Hoe communiceer ik over voortgang, plannen en resultaten?
- Hoe motiveer ik mensen die moeite hebben met verandering?
- Hoe geef ik feedback, zodat mensen in de juiste beweging komen?

De workshop kent een goede mix van theorie en praktijk, zodat u direct na het volgen van de workshop in staat bent om met de verschillende onderwerpen in uw eigen praktijk aan de slag te gaan.

Doelgroep

Verkoopleiders, sales managers, directeuren en iedereen die verkopers aanstuurt.

Datum, plaats en locatie

Dinsdag 26 september 2017 bij FHI in Leusden. Route: zie pagina 5.

Aanmelden en kosten

Aanmelden kan via het inschrijfformulier. De kosten bedragen € 149,-, exclusief btw voor leden van FHI en MincNed. Voor niet-leden € 299,-, exclusief btw.

Organisatie

FHI, federatie van technologiebranches

Andreas Meijer, Bente Meijer

T: (033) 465 75 07 | W: www.fhi.nl | E: b.meijer@fhi.nl

Spreker

Eelco Themans, ISA Training & Coaching te Leusden

T: (033) 433 24 00 | W: www.isatraining.nl | E: eelco.themans@isatraining.nl

Sinds begin 2009 is Eelco Themans directeur/eigenaar van ISA Training & Coaching. ISA is een gespecialiseerd trainingsbureau op het gebied van service, klantgerichtheid, sales en management. Net als FHI gevestigd op Landgoed Leusderend. Eelco is sinds 1999 actief in de trainingenmarkt.

Als bedrijfskundige is hij gefascineerd door de ontwikkeling van organisaties. "Het is boeiend om te zien hoe sommige organisaties jaar na jaar excellent opereren in hun markt, terwijl andere organisaties blijvend worstelen om te kunnen voortbestaan." Hij is gespecialiseerd in programma's op het gebied van sales, service en management. Door zijn jarenlange ervaring op dit gebied heeft hij mogen ervaren wat werkt en wat niet werkt als het gaat om de ontwikkeling van organisaties.

PROGRAMMA

dinsdag 26 september 2017

Hoe haal je meer uit je verkooporganisatie?

Het effectief aansturen van verkopers

PROGRAMMA:

12.30 uur Ontvangst met lunch

13.00 uur Visie op sales en de rol van de verkoper

14.15 uur Pauze

14.30 uur Het effectief aansturen van verkopers

15.45 uur Pauze

16.00 uur Motiveren en feedback geven

17.00 uur Afsluitende borrel

Elk workshoponderdeel wordt afgesloten met praktische tips en handvatten, waarmee u direct aan de slag kunt. De setting is er op ingericht dat de deelnemers vragen kunnen stellen en onderlinge ervaringen kunnen uitwisselen. In de workshop is er ook ruimte voor uw eigen persoonlijke case. Vooraf kunt u deze (anoniem) insturen en deze zal in de workshop behandeld worden (b.meijer@fhi.nl).

ONDERWERPEN:

Visie op sales

- De rol van sales binnen uw organisatie
- Effectieve marktwerking
- De rol van de verkoopleider en de rol van de verkoper
- Van visie naar actie

Het effectief aansturen van verkopers

- Verkoopplanning
- Kennis, vaardigheden, attitude en overtuigingen
- Sturen op resultaten en op gedrag
- Sales overleg

Motiveren en feedback geven

- Omgaan met veranderingen
- Bewust positief beïnvloeden
- Motiveren, ontwikkelen en stimuleren
- Feedback geven

Vul hier uw gegevens in om u aan te melden

Naam bedrijf / organisatie:

Deelnemer 1:

 de heer mevrouw

Functie:

E-mail:

Deelnemer 2:

 de heer mevrouw

Functie:

E-mail:

Adres:

Telefoon:

Fax:

Ordernummer:

Factuuradres (bij voorkeur e-mail adres):

Annulering geeft geen recht op creditering van kosten, wel kan een vervangende deelnemer worden aangemeld. Bij te weinig aanmeldingen behoudt FHI zich het recht voor de workshop te annuleren.

Hoe haal je meer uit je verkooporganisatie?

Het effectief aansturen van verkopers

De deelnamekosten per persoon bij FHI aangesloten bedrijven bedragen € 149,- exclusief btw en zijn inclusief lunch, koffie, thee, fris en borrel. Indien uw organisatie geen lid is van FHI, MinacNed of Gebouw Automatisering, betaalt u € 299,- exclusief btw per persoon.

- Ja, ik (wij) meld(en) mij (ons) aan voor de praktijkworkshop op dinsdag 26 september 2017
- Nee, ik ben helaas verhinderd maar heb wel interesse in een workshop op een nader vast te stellen datum
- Nee, ik heb geen interesse

(graag aanvinken wat van toepassing is)

Klik hier om het ingevulde inschrijfformulier digitaal te verzenden*

* In enkele gevallen wordt in uw mailprogramma het retouradres niet automatisch overgenomen. Mocht dit bij u voorkomen, vul dan handmatig het volgende e-mail adres in: b.meijer@fhi.nl
U kunt dit inschrijfformulier ook printen en faxen naar: (033) 461 66 38

ROUTEBESCHRIJVING



Vanuit Zwolle (A28)

- Richting Amersfoort via de A28
- Afslag 6 richting Leusden-Zuid (N226)
- Linksaf onder viaduct door richting Leusden-Zuid (Arnhemseweg)
- Eerste zijstraat rechts (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

Vanuit Amsterdam/Apeldoorn (A1)

- Richting Amersfoort via de A1
- Richting Utrecht via de A28
- Afslag 6 Leusden-Zuid (N226)
- Linksaf onder viaduct door richting Leusden-Zuid (Arnhemseweg)
- Eerste zijstraat rechts (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

Vanuit Utrecht (A28)

- Richting Amersfoort via de A28
- Afslag 6 Leusden-Zuid (N226)
- Bij eerste stoplichten rechtsaf (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

Vanuit de stad Amersfoort

- Arnhemseweg richting Leusden-Zuid
- Onder het viaduct door
- Eerste zijstraat rechts (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

OV-route vanaf station Amersfoort

- Bus 82 of 83 nemen en uitstappen bij halte Schutterhoef
- Daarna lopen naar FHI, Leusderend 12, 3832 RC Leusden. Tel. (033) 465 75 07.

Taxi-route vanaf station Amersfoort

Taxibedrijf Bestax Amersfoort, tel. (033) 476 57 65.
De kosten van de taxirit naar FHI, Leusderend 12, 3832 RC Leusden, bedragen ongeveer € 15,-