



# Training **Versterken verkoopcultuur**

## **Inleiding**

Een high performance verkoopcultuur is een verkoopcultuur waarbij alle verkopers op constructieve, energieke en positieve wijze vanuit een positieve verkoopovertuiging 'aan verkoop doen'. Niet omdat het moet van de manager, maar omdat ze het willen. Omdat ieder verkoopsucces naar meer smaakt! Omdat ieder succes er toe bijdraagt dat je elke keer de lat weer een stukje hoger wilt leggen. Een cultuur waarin iedereen gaat voor het (team)succes. Waarin iedereen van elkaar weet dat ze er toe doen. Dat, wat en hoe ze bijdragen. En elkaar daarop aanspreken. Samen uitdagende verkoopdoelen stellen en daar zelf en als team 100% verantwoordelijkheid voor nemen. Niet omdat het moet, maar omdat het kan. Omdat je het wilt.

## **Wat levert deze training mij op?**

- Je voelt je verantwoordelijk voor het gezamenlijk behalen van uitdagende omzet- en verkoopdoelstellingen en je eigen bijdrage daarin;
- Je weet, voelt en beleeft dat jij het verschil maakt;
- Je hebt voor jezelf duidelijke ontwikkeldoelen gesteld om nog beter te worden in je vak;
- Je bespreekt open en eerlijk ieders verkoopgedrag en -prestaties;
- Je neemt verantwoordelijkheid voor je eigen en de team verkoopprestaties.

## **Met welke trainingsopdrachten ga ik in de praktijk aan de slag?**

- Verhogen doel- en prestatiegerichtheid;
- Versterken commitment en trots;
- Overtuigend en geëngageerd werken aan je eigen prestatieverbetering;
- Effectief bouwen aan een krachtig verkoopteam.
- Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?
- Beoordeling leiding;
- Waardering collega's;
- Mate van concreetheid en uitdagendheid eigen verkoopdoelstellingen;
- Realisatie eigen verkoopdoelstellingen;
- Betrokkenheid en commitment.

## **Doelgroep**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Uitvoering**

De training *Versterken verkoopcultuur* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

## **Blended learning**

De training *Versterken verkoopcultuur* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en learning on the job.

## **Investering**

Prijs incompany op aanvraag.

## **Informatie, demo of aanmelding**

Bezoek voor meer informatie, demo of aanmelding [www.praktijkacademiepittig.nl](http://www.praktijkacademiepittig.nl).

# Aanbod commerciële trainingen

## **Training Verhogen onderscheidend vermogen**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Krachtige verkoopstrategie**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Excellente gesprekstechniek**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Versterken verkoopcultuur**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verkoopplanning**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen conversie offertes**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen marge**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Actief accountbeheer**

Vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Verhogen online omzet**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Training Aanbestedingen winnen**

Accountmanager.

## **Training Verhogen omzet uit bijverkoop**

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

