



# Training **Excellente verkoopplanning**

## **Inleiding**

Het succes van salespromotie hangt af van de verkoopinspanningen die je doet. Van de mate waarin je er in gelooft en er achter staat. De mate waarin je jouw verkoopacties planmatig inzet, gericht potentiële klanten benadert en initiatief toont om met nieuwe verkoopactiviteiten nieuwe marktsegmenten aan te boren. Daarbij zijn leadgeneratie en leadopvolging van groot belang. Succes komt met geplande salesactiviteiten naar aanleiding van salespromoties, zodat deze een echte aanjager voor de verkoop vormen.

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

- Je hebt een duidelijk beeld van de salespromoties in jouw bedrijf en de verbeterpunten die je daarin kunt doorvoeren;
- Je weet hoe deze salespromoties jouw verkoop ondersteunen;
- Je zet salespromoties effectief in voor bestaande en toekomstige klanten;
- Je genereert effectief leads naar aanleiding van salespromoties;
- Je maakt succesvol afspraken met potentiële klanten.

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

- Succesvolle salespromoties;
- Succesvol uitvoeren salesacties;
- Creëren van effectieve leads;
- Proactief acquireren.

## **Hoe ga ik meten of de training succesvol is geweest?**

- Extra verkoopactiviteiten n.a.v. salespromoties;
- Extra omzet n.a.v. de verkoopactiviteiten;
- Gemiddelde omzet per klant;
- Groei in klantsegmenten;
- Leadgeneratie;
- Aantal afspraken nieuwe klanten.

## **Doelgroep**

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

## **Uitvoering**

De training *Excellente verkoopplanning* wordt incompany aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers.

## **Blended learning**

De training *Excellente verkoopplanning* 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.

