

De Sales Challenge

Haal jij het beste uit jezelf?

De Sales challenge is een unieke, intensieve en hoogst interactieve ervaring die aan de basis staat van fundamentele performanceverbetering van commerciële medewerkers en teams. Vanuit de thema's zelfbewust, eigenaarschap en ambitie ontdekken de deelnemers hun krachten en onbenut potentieel. Om dit vervolgens te vertalen naar uitdagende doelstellingen en een actieplan.

Sales Challenge thema's

Het doel van de Sales Challenge workshop is om het inzicht in eigen kwaliteiten en potentie aan te scherpen. En om van daaruit ambities te bepalen en tot acties te komen om de persoonlijke effectiviteit te vergroten. De workshop start met het zetten van twee bakens, vertrouwen en inspiratie. Deze zijn niet alleen cruciaal voor het succes van de workshop, maar vooral ook voor het proces na de workshop. Het proces waarin ambities werkelijk worden nagejaagd, uitdagingen worden overwonnen en de sales zichzelf opnieuw uitvinden. Vanuit de gecreëerde vertrouwelijke en inspirerende setting worden in de workshop de volgende drie thema's behandeld:

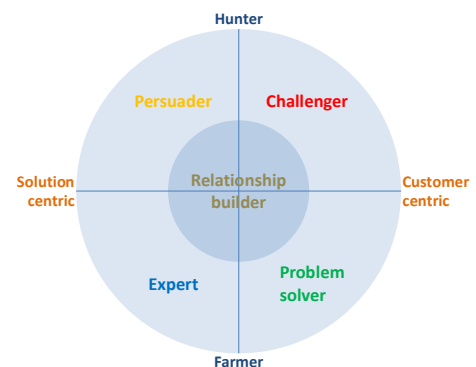


Uitgaan van eigen kracht

Ben je een hunter of een farmer? Denk je oplossing- of klant-centrisch? Wat maakt jou succesvol? Deel één van de workshop richt zich op het creëren van inzicht in de commerciële voorkeurstijlen en kernkwaliteiten van de sales. Aan de hand van een vragenlijst, casus en groepsgebesprek ontdekken en ontwikkelen de deelnemers hun eigen commerciële profiel.

Verantwoordelijkheid nemen

Hoe effectief ben je? Wat gaat goed en wat kan beter? Wat kan je er zelf aan doen en welke hulpvragen heb je? Deel twee staat in het teken van het waarderen van de eigen performance. De deelnemers evalueren, analyseren en bespreken hun bevindingen en ontvangen feedback en support van collega's.



Verbeterpotentieel benoemen

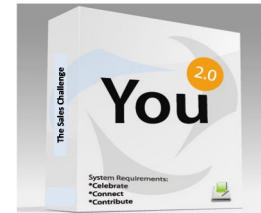
Welke verbeteringen wil je doorvoeren? Tot welke resultaten leidt dit? Welke acties ga je hiervoor direct ondernemen? In het derde deel gaan de deelnemers hun horizon verleggen. Met de verkregen inzichten stelt iedere deelnemer voor zich zelf een concreet plan op met daarin specifieke doelstellingen en een actielijst.

Je beste ik presenteren

Iedere deelnemer sluit de workshop af met een presentatie. De individuele inzichten en resultaten van de hele workshop worden aan elkaar gepresenteerd in de Personal Pitch. Kracht en potentieel worden benadrukt, ontwikkeldoelstellingen, acties en hulpvragen worden benoemd en met een aansprekende pay-off markeren de deelnemers hun ambities.

Het resultaat van de Sales Challenge workshop

De Sales Challenge is een acht uur durende in-company workshop waarin sales de kracht van de salesorganisatie bepalen, het onbenutte potentieel vaststellen en een plan opstellen om de persoonlijke effectiviteit te verbeteren. Een intensieve workshop die verfrissende inzichten oplevert, inspireert en uitdaagt. De resultaten worden vastgelegd in de persoonlijke plannen en op de Sales Challenge poster. De Sales Challenge zet de deelnemers aan tot gerichte actie en geeft energie om te werken aan performance verbetering. **Want wie wil er nou niet het beste uit zichzelf halen?**



Stratitudo: experts in Customer Relationship Services

Stratitudo is gespecialiseerd in het verbeteren van de relatie met klanten. Wij leveren diensten op het snijvlak waar uw organisatie en uw klanten elkaar ontmoeten. Door middel van advies, coaching, training en interim management verbeteren wij uw klantgerichte vaardigheden. Dit resulteert in hogere klanten tevredenheid, efficiëntere processen en betere resultaten. Bezoek onze site voor referenties of om meer te lezen over onze dienstverlening. Wilt u weten wat de Sales Challenge voor uw sales organisatie kan betekenen? Bel 0858 769599 of stuur een email aan info@stratitudo.nl

De Sales Challenge is:

