

# De Value selling methode

## Verbeter direct en duurzaam uw sales resultaten

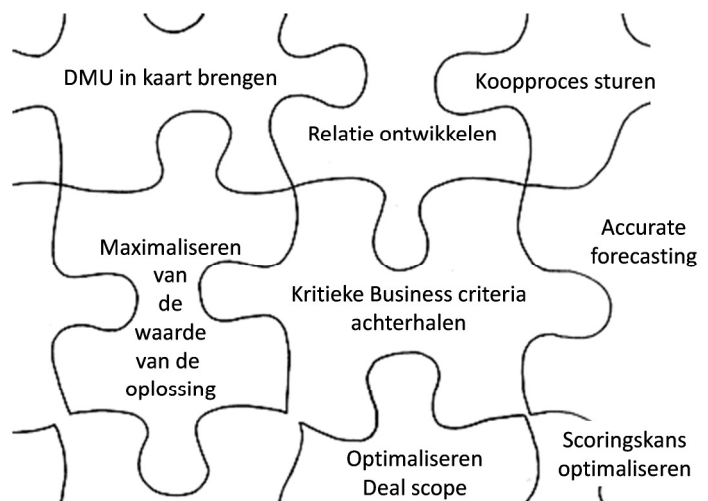
Value selling is een praktische methode om de kritieke business onderwerpen van een prospect te achterhalen en deze te verbinden met uw unieke waarde proposities. Doormiddel van een interactieve training reiken wij account managers een methode aan die ze in staat stelt om contact te maken en de dialoog aan te gaan met strategische beslissers. Met als resultaat een betere forecast-accuratesse, betere marges, hogere orderwaarde en een hoger scoringspercentage.



Value selling is een heldere en consistente aanpak om de verbinding te maken met de criteria op basis waarvan klanten uiteindelijk hun besluiten nemen. Hierdoor is (de waarde van) de oplossing maximaal af te stemmen op de klantbehoeften, en is het koopproces van de klant te beïnvloeden. De kracht van de methode is dat deze in iedere complexe verkoopsituatie is toe te passen.

Met de Value selling methode verhoogt u direct de effectiviteit en efficiëntie van uw account managers, door:

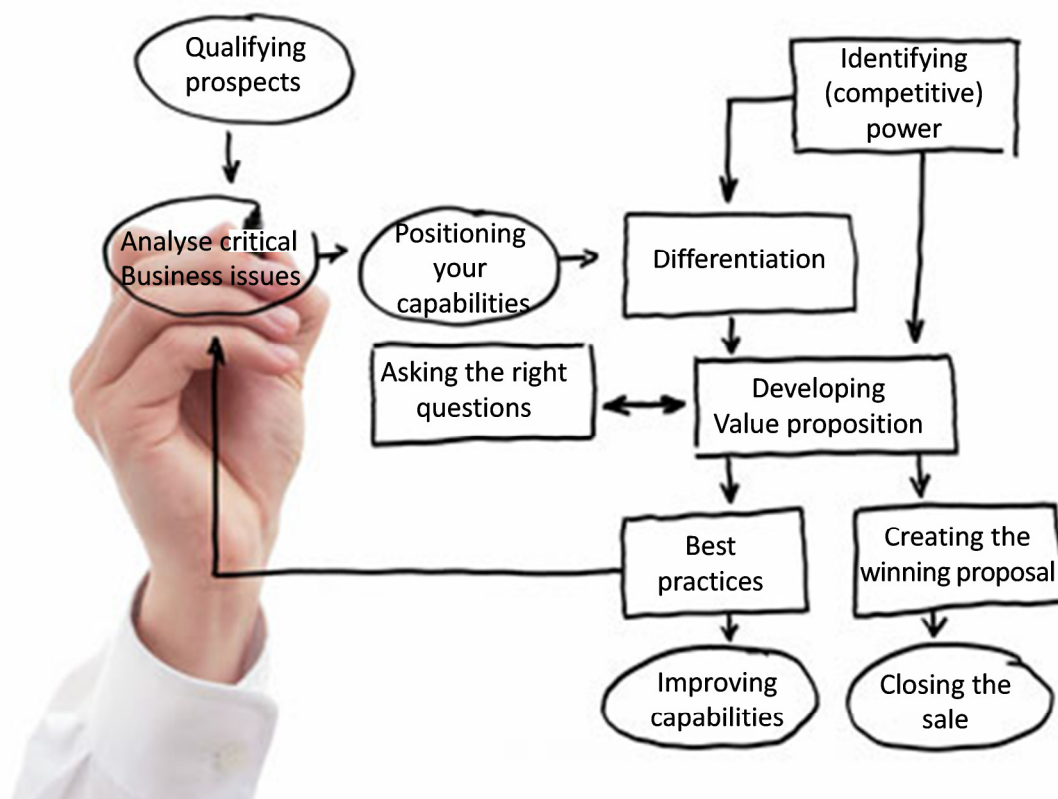
- minimale tijdverspilling aan prospects die uiteindelijk toch geen klant worden;
- voorkomen van uitstel van beslissing door prospects;
- minimaliseren van kortingen;
- vergroten van de dealwaarde
- verhogen van de scoringsratio



Value selling stelt account managers in staat om met klanten op strategisch niveau relaties aan te gaan en te onderhouden. Value selling verbindt uw unieke waarde proposities met de (latente) behoeften van uw klanten. Door de Value selling methode toe te passen, verbeteren account managers hun resultaten en maken een volgende stap in hun carrière.

## Het Value selling proces: het stappenplan voor succes

Value selling is een krachtige methode die gemakkelijk te leren is en een standaard stappenplan biedt voor het salesproces. De kracht van een repeterende verkoopaanpak, is dat account managers zich steeds verder kunnen bekwamen. De lessen die ieder salestraject oplevert, dienen als best practices voor het volgende salestraject. Daarbij biedt het proces uitstekende handvatten voor het managen van het salesproces over account teams heen en voorziet het in adequate managementinformatie.



## 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. Diverse middelgrote en grote bedrijven maken reeds gebruik van onze diensten. Bezoek onze site voor referenties of om meer te lezen over onze dienstverlening. Wilt u weten hoe Value selling uw verkoopsucces direct kan verbeteren? Stuur dan een email aan [info@stratitudo.nl](mailto:info@stratitudo.nl) of bel 0858 769599.