



*Commerciële daadkracht
ontwikkelen*

SPRING • WAY

Commerciële sprints

- Sprints van 12 weken met start en finish
- Ontwikkelen en commerciële resultaten boeken tegelijkertijd
- Pragmatische aanpak: committeren aan DOEN
- Commerciële routines inslijpen in plaats van truckjes leren
- Individueel maatwerk: ieder kiest een commerciële strategie die bij de eigen persoonlijkheid past
- Trainingen zijn kort, op kantoor en vragen voorbereiding

Onze aanpak

12 weken commerciële sprint

Commerciële sprint

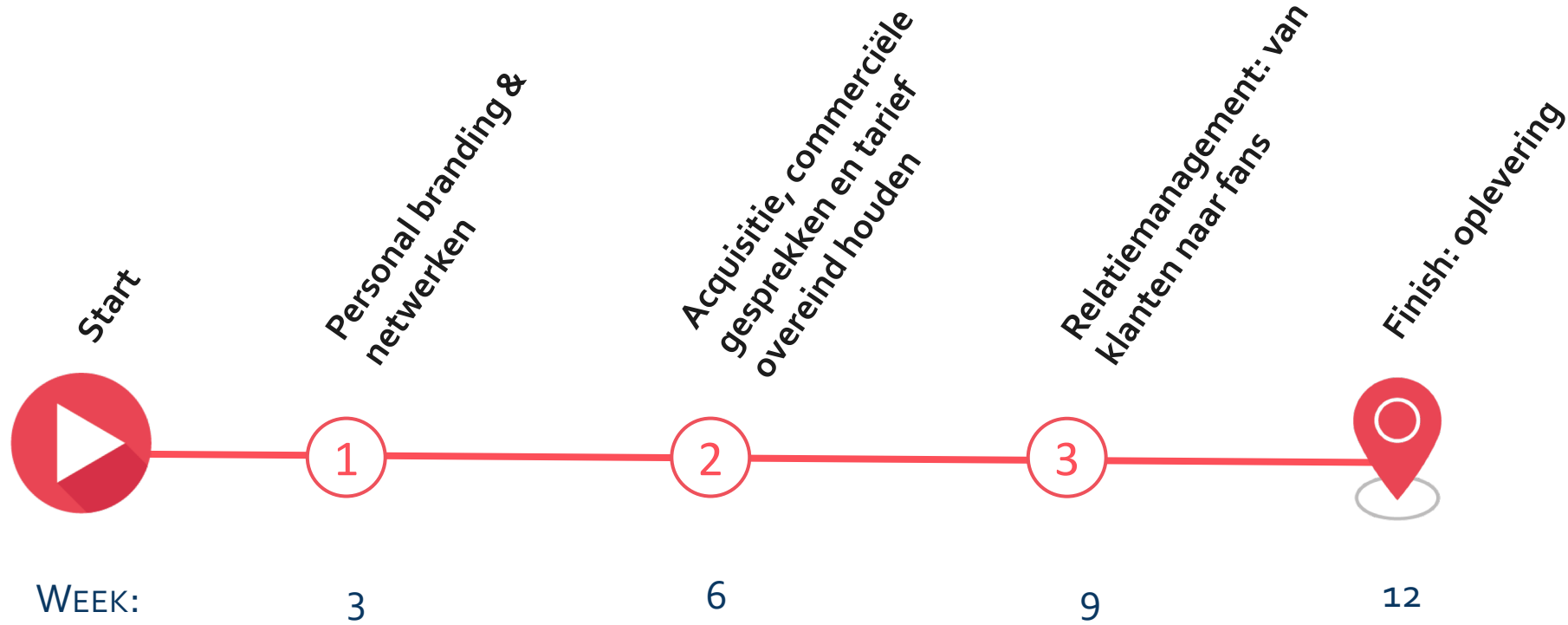
Gedurende 12 weken versterken we commerciële daadkracht voor senior medewerkers. Een periode met focus op verwerven van mooie zaken én resultaten in ontwikkeling. En dat dan samen doen, omdat het beter werkt!

De sprint start met een doelstellende intake. Daarna 3 trainingssessies van 3 uur waarin ook tussentijdse activiteiten worden opgeleverd. Tenslotte een individuele oplevering van commerciële- en ontwikkelresultaten.

In elke training bieden we inspirerende inhoud met concrete handvatten, waarmee deelnemers direct (ook al tijdens de trainingsuren), activiteiten naar (potentiële) klanten ondernemen en daarin 'on the job' worden begeleidt.

Commerciële sprint

12 weken



Intake

Oog op de bal

In een korte groepssessie bespreken we: de commerciële ontwikkeldoelen van ieder, de wijze waarop we die gaan behalen en de verantwoordelijkheden van ieder daarin.

Resultaten

- Heldere ontwikkelfocus en route
- Afgestemde verwachtingen
- Commitment op de investering in tijd en moeite

Duur

1,5 uur

1. Personal branding & netwerken

Uitdragen waar je voor staat

Waar zit je kracht, wat is je toegevoegde waarde en hoe draag je dat uit? Hoe maak je in je dagelijkse uitingen je kwaliteiten meer zichtbaar? Hoe kun je ontspannen nieuwe relaties aanknopen en je tijdsinvestering in netwerken rendabel maken? Plus een zelf gekozen 12-wekenplan naar commerciële resultaten.

Resultaten

- Je kent je onderscheidend vermogen en je toegevoegde waarde naar klanten
- Je weet hoe je informele ontmoetingen kunt benutten en hoe je daar zakelijk vervolg aan kunt geven
- Je weet hoe je jezelf als professional meer zichtbaar kunt maken en je zet je stappen

Duur

3 uur

2. Acquisitie, commerciële gesprekken en tarief overeind houden

Kansen creëren en verzilveren!

Je ontdekt hoe je mooie zaken kunt verwerven bij nieuwe en bestaande en klanten. Je onderzoekt welke vorm van commerciële activiteit past bij wie jij bent als persoon en als expert. Je weet hoe je je tarief verkoopt, je herkent 'out of scope situaties' en je kunt daarop handelen.

Resultaten

- hebt handvatten om acquisitie te doen bij nieuwe klanten
- Je weet hoe je commerciële gesprekken voert, zonder concessies te doen aan wie je bent.
- Je doorbreekt barrières om je tarief overeind te houden

Duur

3 uur

3. Relatiemanagement door vertrouwen te bouwen

Van klanten naar fans

De training faciliteert je om je te versterken in je rol als adviseur op het hoogste niveau in de organisatie van de klant. Je leert te doorgronden waar klanten van wakker liggen. Je ontwikkelt je vermogens om goede gesprekken te voeren die verder gaan dan het juridische en om jezelf als sparringpartner te positioneren. Met mooie zaken vanuit hechte relaties als resultaat.

Resultaten

- Je weet hoe je bestaande klanten groter en loyaler kunt maken
- Je kunt persoonlijke professionele relaties bouwen vanuit optimaal vertrouwen
- Je bouwt aan klanten die je bij hún relaties willen introduceren

Duur

3 uur

Finish

Reflecteren en blik vooruit

In één op één gesprek reflecteren we op de commerciële- en de ontwikkelopbrengst. Wat is bereikt? Wat (nog) niet? En hoe nu verder? Misschien staan er nog vragen open, die beantwoorden we dan individueel.

Resultaten

- Meetbare opleveringen
- Noodzakelijke reflectietijd creëren
- Zicht op concrete vervolgstappen die je zelf kunt zetten

Duur

45 minuten

Over Springway

Leiders in ontwikkeling



SPRING • WAY

Springway ontwikkelt organisaties in:

- Leiderschap en management
- Commerciële daadkracht
- Winst van samenwerken

Zusterplein 22B, 3703 CB Zeist
030 737 0730

 www.springway.nl

