

Sales Management

Opbouwen van effectieve en langdurige klantrelaties

Alleen als maatwerktraining beschikbaar



Bel voor advies
0172-22 40 07



Voor wie?

Deze sales management training is geschikt voor iedereen in een leidinggevende commerciële functie, die verantwoordelijk is voor de aansturing en ontwikkeling van zijn of haar salesteam en/of -organisatie.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/sm

Als salesmanager zorg je voor de aansturing en ontwikkeling van het salesteam en ben je (eind)verantwoordelijk voor de verkoopresultaten binnen de organisatie. Hiervoor zijn de juiste vaardigheden nodig op, onder andere, het gebied van leiderschap, visie, strategie, management en cultuur. Tijdens onze training *Sales Management* leer je een effectief salesbeleid op te stellen en uit te voeren vanuit je persoonlijke visie op sales en sales management. Wil je meer resultaat boeken en je team aansturen vanuit inzicht, kennis en vaardigheid? Dan is de training *Sales Management* zeker iets voor jou!

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze praktijkgerichte maatwerktraining word je door zowel deelnemers als deskundigen uitgedaagd je eigen visie en strategie te ontwikkelen en je vaardigheden als salesmanager te vergroten. Je ontwikkelt nieuwe technieken waarmee jij de salesmedewerkers binnen het bedrijf optimaal motiveert om op een plezierige wijze langdurige klantrelaties op te bouwen. Niet alleen jijzelf, maar het gehele salesteam creëert hiermee directe meerwaarde voor de klant en de organisatie.

Wie is mijn trainer?

De ervaring en aanpak van een trainer is vaak bepalend voor de effectiviteit van de training. Onze trainers beschikken over jarenlange ervaring binnen een sales management functie. Zij weten als geen ander een salesteam in beweging te krijgen met als doel het bedrijfsresultaat te verbeteren. De trainers zetten hun praktijkervaring in om jou te helpen je leerdoelen te realiseren!

Onze aanpak

Na je inschrijving voor de training Sales Management ga je direct aan de slag met lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten via het online leerplatform. Gedurende de training staat jouw persoonlijke praktijksituatie centraal. Je brengt duidelijk jouw persoonlijke visie en leerdoelen in kaart en zal je hierin de lessen meer in gaan verdiepen. De interactieve lessen zullen daarnaast bestaan uit zelfanalyses, praktijkoefeningen en ervaringsuitwisselingen. Tot twaalf maanden na de training kun je nog contact houden met de trainer, om nieuwe inzichten met elkaar te kunnen delen!

Programma

Het programma draait om het effectief opstellen van het salesbeleid en het uitvoeren hiervan. De onderwerpen die we behandelen, zijn:

- Visie op verkoop als bedrijfsfunctie
- Verkoopbeleid en -strategie
- Verkoopplannen maken
- Leidinggeven aan een salesorganisatie
- Resultaten meten en sturen
- Klantenmanagement
- Omgaan met eigenwijze sales professionals

TRAINER



Jacqueline Hof
Trainers bij de
Nederlandse Sales
academie

“Deelnemers leren in hun eigen kracht te staan”

“Wanneer ik in een training samen met deelnemers aan de slag ga met bijvoorbeeld hun leidinggevende skills, dan zie ik ze groeien in hun functioneren. Ben jij deelnemer in mijn training, dan bied ik jou de benodigde veilige omgeving waarin je op zoek kunt naar jezelf. En als je ook wilt onderzoeken waarom sommige zaken nog steeds niet gaan zoals jij wilt, dan begeleid ik je ook graag in een coachtraject.”

Deze training is alleen als maatwerk training beschikbaar

Wil je van gedachten wisselen over de exacte invulling van deze training, gebaseerd op jullie organisatie? Stuur ons dan vrijblijvend een maatwerk aanvraag!

Bekijk de training online

Contact opnemen

Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



scan mij



...hoe dan ook

Goed nieuws! Onze trainingen en opleidingen gaan door. Altijd! Klassikaal als het kan (met inachtneming van 1,5 meter afstand) en online als het moet. Op voorwaarde dat het minimum aantal deelnemers bereikt is. Schrijf je dus gerust in voor een training, opleiding of cursus. Kijk op salesacademie.nl/altijd-door voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN