



NEDERLANDSE SALES ACADEMIE

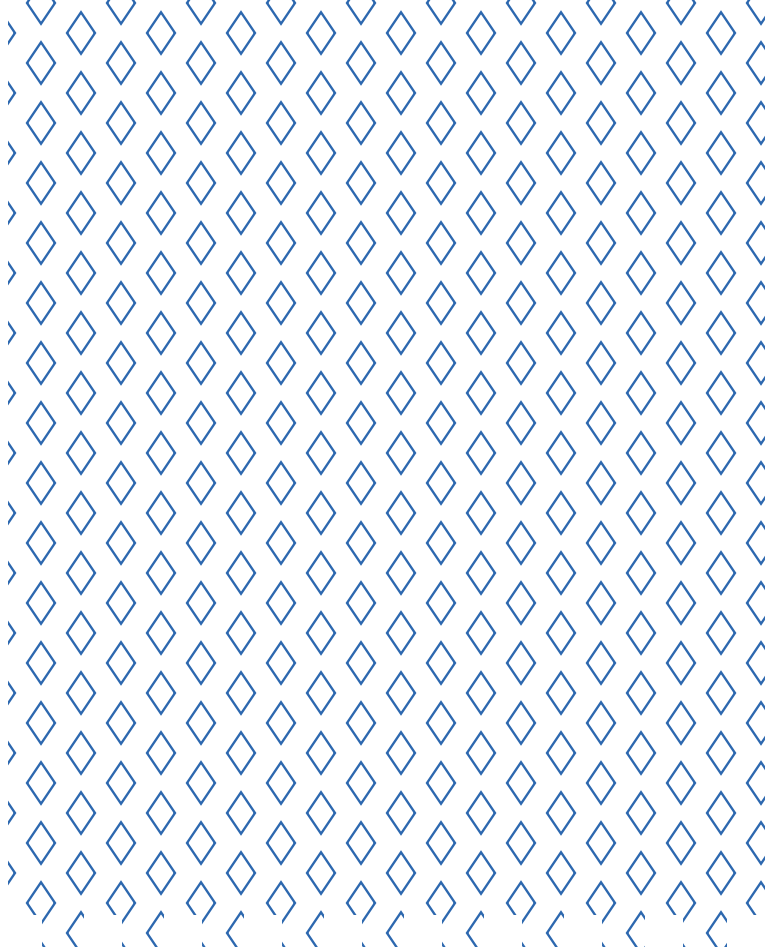
POWERED BY IMK OPLEIDINGEN

Trainings & opleidingen

Effectieve verkooptrainingen voor
de ambitieuze sales professional

2020
/ 2021

Accountmanagement
Commerciële binnendienst
Klantgerichtheid
Adviesvaardigheden
Sales Management



Incompany

Op maat voor jouw organisatie

Al onze trainingen en opleidingen kunnen wij op maat voor jouw team of organisatie verzorgen. Meer weten? Neem contact met ons op via 0172 - 22 40 07.

Waarom Nederlandse Sales Academie?

- **Volledig toegespitst op de praktijk**
- **Praktijkgerichte trainers**
- **Vandaag geleerd is morgen toegepast**

Hoe klantgericht is jouw organisatie?

Ik durf te zeggen dat klantgerichtheid en sales belangrijker zijn dan ooit. Veel bedrijven hebben een moeilijke tijd achter de rug. Sales professionals staan voor een grote uitdaging: hoe kom je letterlijk weer aan tafel bij je klanten en hoe ga je verkoopsuccessen boeken? Wij bieden uiteenlopende, praktische trainingen voor zowel sales professionals als managers. Daarin doe je de nieuwste inzichten op en krijg je inspiratie om volle bak aan de slag te gaan.

Voor professionals en voor managers

Onze trainingen zorgen voor echte verandering in jouw aanpak of in jouw team. Zo staan we stil bij wat er in ons vakgebied blijvend zal veranderen als het gaat over kantoorbezetting, bezoeken afleggen en sales. Wil je meer inzicht in verkoopstrategieën en het opzetten van een effectief salesbeleid? Dan is de training *Sales-management* iets voor jou.

Bouw aan klantbeleving en vertrouwen

Als je goed adviseert, sta je *naast* je klant. En dat voelt hij of zij. Je bouwt aan vertrouwen en de klantbeleving groeit. In de maatwerktraining *Adviserend verkopen* leer je hoe je een adviesrol pakt bij klanten: hoe je hen helpt bij het aanpakken van hun probleem en hoe je meedenkt over bijvoorbeeld groei en focus.

Social Selling

In de praktische training *Social selling* leer je social media in te zetten om te netwerken, klanten te bereiken of te verrassen. Hoe profileer jij jezelf als professional via bijvoorbeeld LinkedIn en Facebook? Dit alles met behoud van je autonomie en creativiteit, omdat dat het sales vakgebied juist zo interessant maakt!

Zorg dat elk klantcontact goed is

Een sales training is niet alleen nuttig voor sales professionals en managers, maar feitelijk voor elke

medewerker die wel eens klantcontact heeft. Elk contact is in principe een verkoopgesprek. Ook monteurs, voormannen en supportmedewerkers verkopen hun eigen organisatie door goede service, dus is een sales training zoals *Commerciële binnendienst* of *De monteur als ambassadeur* juist ook voor hen waardevol.

Leren vanuit de praktijk

Professionals leren het beste door zo dicht mogelijk bij de praktijk te blijven. Daar geloven wij echt in. Daarom ga je in onze trainingen altijd aan de slag met een situatie uit jouw eigen praktijk. Het rendement van de training is daardoor veel groter. Daarnaast besteden we ook veel aandacht aan het praktijkleren: bijna 70% leer je namelijk op de werkplek. Wat ga jij op welke wijze in de praktijk toepassen?

Bekijk al onze opleidingen en trainingen in deze brochure. Wil je meer weten? Neem dan contact op met onze studieadviseurs via 0172 – 22 40 07. We denken graag met je mee welke training het beste past bij jouw vraag of jouw team. Tot snel!

Met vriendelijke groeten,

Michel van Vuuren
Directeur Klantgerichtheid & Sales

Inhoud

2020/2021



Accountmanagement

Opleidingen met diploma

Accountmanagement A	16
---------------------	----

Praktijkgerichte trainingen

Succesvol onderhandelen	18
De vakman als accountmanager	20
Social selling	22
Plezier in acquisitie	24
Commercie als tweede beroep in de zakelijke dienstverlening	26
Meer commercieel resultaat met DISC	28

Commerciële binnendienst

Praktijkgerichte trainingen

Commerciële binnendienst	32
Proactief en klantgericht bellen	34

Klantgerichtheid

Praktijkgerichte trainingen

Klantgericht werken en doen	38
Klantgericht incasseren	40
De monteur als ambassadeur	42
Omgaan met klachten	44

Adviesvaardigheden

Praktijkgerichte trainingen

Adviesvaardigheden	48
Adviserend verkopen	50

Sales Management

Praktijkgerichte trainingen

Sales Management	54
------------------	----

Account management A

Ontwikkel jezelf tot strategisch businesspartner

Lees verder op pagina 24

NIEUW

Succesvol onderhandelen

Effectief onderhandelen in iedere situatie

Lees verder op pagina 22

Commerciële binnendienst

Van reactief naar proactief voor meer resultaat

Lees verder op pagina 32

En verder

Voorwoord	1
Opleiden met visie	3
Meer dan een training	6
Onze trainers	7
Het Q4 DISC gedragsprofiel	8
Optimaal trainen met maatwerk	10
Talentontwikkeling: wat levert het op en hoe pak je het aan	12
Kwaliteitslocaties	56
Betalings- en annuleringsvoorwaarden	57
Ongelimiteerd herhalen	57
Index	58

Kijk op salesacademie.nl

Opleiden met visie

Praktijkgericht opleiden met plezier en resultaten

Mensen en organisaties ontwikkelen betekent bij Nederlandse Sales Academie meer dan vaardigheden trainen en kennis bijspijkeren. Door ook aan de slag te gaan met zelfvertrouwen, motivatie, zelfkennis en doorzettingsvermogen krijg je meer grip op je functie als commerciële professional.

De praktijk van deelnemers in jouw organisatie staat centraal bij onze trainingen en opleidingen. Wat heeft een medewerker nodig in zijn of haar specifieke situatie? Dat is ons uitgangspunt. Naast kennis zijn vooral nieuwe inzichten en vaardigheden belangrijk voor ontwikkeling en positieve gedragsverandering. Wat deelnemers vandaag leren, is morgen toepasbaar in de praktijk. Dat staat centraal in onze aanpak en dat zie je direct terug in de organisatie.

Onze missie is het verbeteren van de commerciële resultaten van onze opdrachtgevers. Dit doen we door de ontwikkeling van de betreffende medewerkers uiterst effectief en volledig te faciliteren. Wij richten ons op iedereen met klantcontact.

In onze visie is een leerproces pas afgerond als iemand zelf zijn effectiviteit verder kan vergroten. Dat kan hij doen als hij niet alleen de technieken kent, maar ook de achterliggende principes begrijpt. Alle trainers bij de Nederlandse Sales Academie worden opgeleid in ons eigen didactisch concept. *Wij staan ervoor dat de deelnemende professional zijn gedrag in de praktijk zelf leert te variëren en verfijnen, waardoor het leerproces voortduurt na de training en de verandering blijvend is.*

Laat talenten groeien

Met deze visie en aanpak groeien de talenten van iedereen binnen jouw organisatie. Naast ons basisprogramma van opleidingen zorgen wij ook voor maatwerk. Geen kant-en-klaar 'programma voor talentontwikkeling', maar afgestemd op de behoeften in jullie organisatie en op de praktijk van de medewerkers. Onze trainers maken een vertaling vanuit jullie missie, visie en strategie. Zo herkennen jouw mensen zich direct in de aanpak

en lesstof. Dan kunnen talenten verder groeien en dat heeft een positief effect op de resultaten én het werkplezier.

Onze specialisatie in sales en klantgerichtheid maakt dat we ons kunnen focussen op resultaat voor jullie organisatie. Gedrag waarmee het beoogde effect bereikt gaat worden, vormt het vertrekpunt. Vaardigheden vragen om ontwikkeling. Wij laten ons voorstaan om niet alleen de brug te slaan tussen de benodigde vaardigheden en de gewenste prestatie maar ook het daadwerkelijk kunnen en willen toepassen in de praktijk. Niets is zo lastig om nieuw gedrag blijvend toe te passen. De praktijk is altijd weerbarstiger en eigen plafonds vormen een blokkade. Om die reden stopt onze begeleiding niet na de ontwikkeling van de benodigde vaardigheden.

Wij ondersteunen deelnemers graag in het daadwerkelijk kunnen en vooral willen toepassen van het nieuwe gedrag in de praktijk. Hierdoor wordt het beoogde resultaat blijvend bereikt.

Vanzelfsprekend gaat onze visie op ontwikkelen nog verder. Zeker wanneer wij worden betrokken bij jullie commerciële doelen. Graag nodigen wij je uit voor een oriënterend gesprek, om gezamenlijk te komen tot ideeën voor talentontwikkeling en meer resultaat binnen jouw organisatie.



**Bel ons voor een afspraak:
0172 - 22 40 07**

Onze trainingen en opleidingen gaan altijd door...



...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/altijdvoor voor meer informatie.



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN



scan mij



Meer dan alleen een training of opleiding

Borging van het geleerde door onze aanpak

Een training staat niet op zichzelf. Is er een wens om te trainen? Dan is er een wens om beter te functioneren. Daar is een veranderproces voor nodig, beginnend vanaf het moment van aanmelden en doorlopend tot ver nadat een training of opleiding is afgerond.

Prestaties worden geleverd door competente mensen. Iemand is competent als hij of zij de kennis, de vaardigheden én bereidheid heeft om te doen wat nodig is om een resultaat te behalen. Deze bereidheid speelt een cruciale rol in prestatie management, want dat iemand iets kan, wil nog niet zeggen dat hij dit in de praktijk ook doet.

Bekwaamheid als basis

Om prestaties te kunnen leveren, heb je kennis en vaardigheden nodig. Die zorgen samen voor je bekwaamheid. Wil je andere resultaten realiseren? Dan heb je inzicht nodig in wat je anders moet doen. Met dat inzicht kan je vervolgens de benodigde vaardigheden trainen.

Bereidheid als sleutel

Waarom stellen we vaak bepaald gedrag uit? We weten dat we klanten moeten bellen, maar vinden redenen om dit niet te doen. Kortom, het volstaat niet om alleen de bekwaamheid te ontwikkelen. In onze visie is aandacht voor de bereidheid minstens zo belangrijk.

Leren begint pas echt op de werkplek. Daar moeten mensen hun oude gewoonten zien te overwinnen en

bestaande patronen doorbreken. Mensen veranderen hun gedrag alleen wanneer zij daartoe gemotiveerd zijn. Het persoonlijk voordeel uit nieuw gedrag kan bijzonder worden versterkt door de organisatie. Naast effectiviteit en efficiëntie streven mensen namelijk ook waardering en zingeving na. Wat waardevol en zinvol is, leiden mensen onder meer af van waar hun omgeving aandacht voor heeft of wat ze in hun omgeving beloofd zien worden. Door het organiseren van voldoende aandacht voor bepaalde prestaties, versterk je de motivatie van de medewerkers. De Nederlandse Sales Academie betreft daarom ook de omgeving van de medewerker, zoals de leidinggevende. Hiermee vergroot je sterk de bereidheid voor het toepassen van het nieuwe gedrag.

Aan de slag

Uiterlijk drie weken voor aanvang van de opleiding of training begint het leertraject. Dan krijgen deelnemers toegang tot het lesmateriaal en zetten we ze aan het denken over het gewenste leerdoel van deze training of opleiding.

Online leerplatform

Tijdens de training gaan de deelnemers met de vaardigheden en gedragspatronen aan de slag. Tussen de trainingdagen in houden de deelnemers en de trainer contact met elkaar via ons online leerplatform. Op deze manier wordt het toepassen van het geleerde in de praktijk alleen maar versterkt. Na de training komt het op de borging van het geleerde aan. Om ervoor te zorgen dat de nieuwe kennis daadwerkelijk wordt toegepast, behouden de deelnemers tot twaalf maanden na de training toegang tot het online leerplatform. Daar kunnen ze de theorie

terugvinden, ervaringen delen en e-coaching krijgen van de trainer.

Ongelimiteerd herhalen

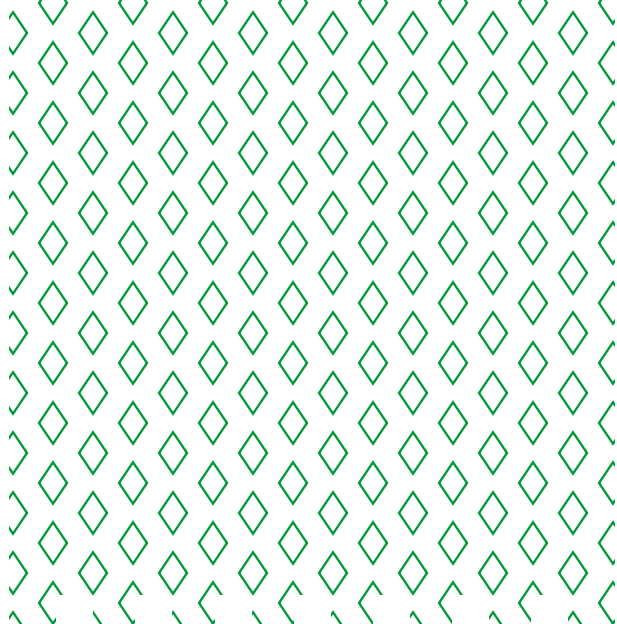
Niet bij iedereen lukt het veranderen in één keer. Sommige mensen vallen terug in oude patronen of willen bepaalde kennis of vaardigheden nog eens opfrissen of oefenen in een veilige omgeving. Bij de Nederlandse Sales Academie mag elke deelnemer de gevolgde training of opleiding ongelimiteerd herhalen. Hiervoor rekenen wij enkel de locatiekosten en het lesmateriaal.

Persoonlijke coach

Heeft een deelnemer tijdens zijn ontwikkelproces behoefte aan verdere verdieping of een vervolg om het geleerde nog beter te borgen? Onze studieadviseurs staan graag klaar om te adviseren over een mogelijk vervolgtraject. Daarnaast is ook 'coaching on the job' mogelijk, waarbij een coach letterlijk met de medewerker meekijkt en hem verder op weg helpt. Wij blijven ook na afloop van een training of opleiding meedenken met de deelnemers.

Wil je van gedachten wisselen over de ontwikkeling van jullie team(s) of de koers van de organisatie? Neem gerust contact op voor een oriënterend gesprek.

Bel 0172 - 22 40 07 of stuur een e-mail naar studieadvies@salesacademie.nl.



“Trainers uit de praktijk die hun sporen hebben verdiend”

Onze trainers

Het belangrijkste element van een training is de persoon die voor de groep staat. Klanten van de Nederlandse Sales Academie kunnen altijd een trainer verwachten die een vertaalslag maakt naar de praktijk en bij wie een deelnemer zich meteen begrepen voelt.

Onze trainers zijn professioneel, betrokken, enthousiast, integer en praktijkgericht. Ze zijn goed in staat om alle deelnemers te betrekken bij het leerproces. In een veilige leeromgeving krijgen deelnemers de ruimte om te experimenteren met nieuwe kennis en vaardigheden. De persoonlijke feedback die deelnemers krijgen is oprecht en opbouwend, zodat ze de dagelijkse praktijk met meer kennis, inzicht en zelfvertrouwen tegemoet kunnen treden.



**Bianca
Brakenhoff**

**Jay
Hijmering**



**Bert
Pol**



**Heleen
Adelaar**

**Jacqueline
Hof**



**Michel
van Vuuren**



**Sharon
Peters**



PROFILES

TRAINER



Bianca Brakenhoff
Trainer bij Nederlandse
Sales academie

“Een van de deelnemers had op zijn werk te horen gekregen dat hij tijdens vergaderingen altijd zo stil was. Bij de DISC test in de training scoorde hij hoog op indirectheid: eerst denken, dan doen. Dat herkende hij wel van zichzelf. “Ik wil informatie eerst laten bezinken voordat ik reageer. Maar dan is het moment vaak al voorbij en zeg ik maar niks meer.” Gestimuleerd door de training legde hij dit aan zijn collega’s uit. Zij begrepen dat hij wel degelijk betrokken was bij de vergaderingen en gaven hem voortaan meer tijd. Hij voelde daardoor meer waardering en durfde zich vaker uit te spreken.”

Sneller resultaat door inzicht in gedrag

Met het Q4 Gedragsprofiel

Nederlandse Sales Academie werkt in de meeste trainingen en opleidingen met het gevalideerde Q4 DISC gedragsprofiel; een krachtig instrument dat het verschil meet tussen iemands natuurlijke en aangepaste gedrag. Hiermee krijg je inzicht in het denken, handelen en communiceren van jezelf en anderen. Collega’s begrijpen elkaar en gaan beter met elkaar communiceren en samenwerken. Ze vullen elkaar aan in plaats van met elkaar te botsen. Vervolgens gaan de resultaten van de organisatie omhoog. Het gedragsprofiel is een belangrijk hulpmiddel om dit te bereiken.

Wat is DISC?

DISC geeft vooral inzicht in ons eigen gedrag en in de verschillen tussen mensen. Wat het Q4 DISC gedragsprofiel waardevoller maakt dan de gemiddelde gedragstest, is dat het een verschil meet tussen ons natuurlijke en ons aangepaste gedrag. Het is dus niet zomaar een momentopname. Het geeft antwoorden op de volgende vragen:

- Hoe communiceer je?
- Hoe gedraag je je van nature?
- Hoe ga je om met situaties onder druk?
- Hoe reageer je onbewust op situaties?
- Hoe ervaar je anderen?

DISC maakt onderscheid tussen introvert en extravert en tussen taakgericht en mensgericht. Het is een hulpmiddel om elkaar beter te begrijpen. Het ene gedrag kan in een specifieke situatie en functie handiger zijn om een doel te bereiken dan ander gedrag. Als we weten welk gedrag we vertonen en we herkennen dat ook bij anderen, dan kunnen we dat gebruiken om op een effectieve manier samen te werken. We kunnen ons gedrag afstemmen op de gesprekspartner en

de situatie. Als dat lukt, dan gaan we veel meer met elkaar bereiken. Wie dit niet doet, of er het inzicht simpelweg niet in heeft, zal vaker botsen met gesprekspartners en moeilijker zijn doel bereiken.

Hoe gaat het in zijn werk?

Het profiel beschrijft jouw eigen gedragsstijl. Je vult online een vragenlijst in, dat duurt ongeveer een kwartier. Antwoorden zijn daarbij nooit goed of fout. Hieruit komt jouw persoonlijke gedragsprofiel naar voren. Dit profiel leggen we vast in een rapport, dat in verschillende vormen beschikbaar is. Het varieert van een (kosteloze) algemene beschrijving tot een uitgebreid rapport inclusief overzichtelijke grafieken.

Waar is het nog meer voor te gebruiken?

Het gedragsprofiel is bij uitstek geschikt voor het ontwikkelen van communicatieve vaardigheden. Dit kan op persoonlijk of op team niveau. Enkele voorbeelden waar we, naast onze trainingen en opleidingen, DISC succesvol inzetten:

- Teambuilding sessies
- Werving en selectie
- Mediation
- Coaching

Wil je meer weten?

Neem contact op met een van onze studieadviseurs via 0172 - 22 40 07.

Optimaal trainen met maatwerk

De vraag wordt ons vaak gesteld: wanneer kies ik voor maatwerk en wanneer kies ik voor een open training? Het korte antwoord: dat hangt af van de leerdoelen en het aantal mensen dat je wil trainen.

Een open training heeft een vast programma, geplande data en de mogelijkheid om ervaringen en kennis uit te wisselen met medewerkers van andere organisaties. Is het leerdoel helder en hoeft niet de hele afdeling of het hele team getraind te worden, dan is een open training doelmatig en effectief. Wanneer een organisatie een verandering in gang zet of als een hele afdeling of team getraind moet worden, is maatwerk een betere keuze.

Organisatieverandering

Organisaties (moeten) veranderen, want de markt verandert. Het management kiest voor een andere koers en er moet commerciëler gewerkt worden. De klantgerichtheid moet beter of de organisatie gaat richting zelforganisatie. Wil een organisatieverandering slagen, dan is het belangrijk dat medewerkers mee veranderen en vanuit dezelfde kaders en hetzelfde gedachtengoed gaan werken. In zo'n situatie is maatwerk een betere optie dan een open training. Want met maatwerk stellen we samen met de klant een programma op waarin de doelstellingen, de missie en visie, de communicatie met klanten en andere relevante zaken worden meegenomen. Maatwerk is dan meer dan alleen trainen. We ondersteunen de organisatie met het ontwikkelen en implementeren van verandertrajecten.

Jay
Hijmering



Michel
van Vuuren



Onze maatwerk aanpak

We plannen altijd vooraf een praktijk-oriëntatie op jullie bedrijf. Zo leert de trainer jullie werkwijze, de functies en de omgeving van de deelnemers goed kennen. Ook maakt de trainer kennis met de verantwoordelijke leidinggevende(n). Zo krijgt de trainer hun verwachtingen helder én licht meteen hun belangrijke rol toe in het opvangen van de deelnemers na de training. We kijken naar de uitgangspositie van de deelnemers en doen altijd een dubbele intake. Dat betekent dat we aan de deelnemer én aan de organisatie vragen wat er ontwikkeld moet worden. Eigenlijk is dat al de start van de training. Een deelnemer denkt na over wat hij wil leren, welke talenten hij verder wil ontwikkelen, vraagt feedback aan zijn omgeving en gaat in gesprek met zijn leidinggevende.

Hetzelfde geldt voor de organisatie: wat moet er echt veranderd zijn na afloop van het traject? Wanneer ben je tevreden? Dat vraagt om een analytische blik op de eigen organisatie en een duidelijke visie op de toekomst. Bij een uitgebreider traject laten we deelnemers werken aan verbeterplannen, voor zichzelf, het team of de afdeling, maar ook voor de organisatie. Dit presenteren zij aan het einde van het traject en we maken vervolgspraken om deze plannen verder te implementeren. Zo concreet mogelijk, dat is onze focus.

De trainer helpt vooraf om alle doelen helder te krijgen. Toch gebeurt het ook wel dat pas tijdens de training helder wordt welke doelen er écht zijn. Dan passen we de maatwerktraining aan in overleg met de organisatie. Dat is het grote voordeel van maatwerk, we

kunnen veel meer meebewegen met de dynamiek van de organisatie en aansluiten op de behoefte.

Op maat gemaakt trainingsmateriaal

Het leereffect wordt nog groter als het trainingsmateriaal ook aansluit op de organisatie. Dat kan variëren van een kleine aanpassing in een voorbeeld (niet een klant van een telefoniewinkel maar een klant in het ziekenhuis) tot het inzetten van jullie eigen actuele casuïstiek. Dat gaat altijd in overleg. Op die manier is het effect van maatwerk optimaal.

Jacqueline
Hof

Heleen
Adelaar



Wil je ook een maatwerktraining van Nederlandse Sales Academie voor jouw organisatie? Neem contact met ons op via 0172 - 22 40 07.



Talent- ontwikkeling

Wat levert het op en hoe pak je het aan?

Talentontwikkeling is dé manier om het beste uit jouw medewerkers te halen en ze betrokken te houden bij de organisatie. Hoe je dat aanpakt? Vanuit onze ruime praktijkervaring hebben wij de belangrijkste aandachtspunten voor je op een rij gezet.

Talentontwikkeling: waar te beginnen?

Stel dat je een vacature binnen jouw organisatie hebt op te vullen. Je kijkt naar de competenties die nodig zijn voor deze functie en zoekt daar de meest geschikte persoon bij. Er zijn uiteraard aspecten waar deze medewerker zich nog niet volledig in heeft bekwaamd, dus daar richten jullie samen de aandacht op.

“Talentontwikkeling: vind de juiste functie voor de persoon en niet de juiste persoon voor de functie.”
Dat kan ook anders. Talentontwikkeling gaat juist uit van de medewerker. Waar is hij écht goed in? Waar liggen zijn talenten? Op basis daarvan kijk je bij welke rol in het bedrijf deze talenten het best tot zijn recht komen. En hoe deze verder ontwikkeld kunnen worden.

Dus in plaats van de juiste persoon voor de functie vinden, is het ‘de juiste functie voor de persoon vinden’. Zo worden talenten volledig benut en staat iedereen in zijn kracht, voor een optimaal resultaat.

Waarom talentontwikkeling?

Talentontwikkeling kost tijd en geld. Maar het levert vooral ook veel op. Denk bijvoorbeeld aan de volgende aspecten:

1. De krapte op de arbeidsmarkt heeft tot gevolg dat bestaande medewerkers buiten de deur gaan kijken. Er zijn volop kansen voor wie om zich heen kijkt. Met talentontwikkeling zorg je ervoor dat medewerkers graag bij jouw organisatie blijven, doordat je ze uitdaging biedt en ze zich gewaardeerd voelen. Dit heeft weer een positief effect op het zelfvertrouwen en de veerkracht en uiteraard op de prestaties.
2. Door diezelfde krapte op de arbeidsmarkt zijn vacatures lastiger op te vullen. Met talentontwikkeling kom je er wellicht achter dat je de benodigde talenten al in huis hebt.
3. Als een bedrijf talentontwikkeling goed organiseert, leidt dit tot een toename in de kwaliteit, een stijging in het aantal producten en/of services, groei in productiviteit per fte en toename van de marge.



Hoe ontdek je iemands talent?

Hoe pak je talentontwikkeling goed aan? Breng eerst in kaart welke talenten jouw organisatie in huis heeft. Iedereen heeft talenten. Het ene talent komt duidelijker tot uiting op het werk dan het andere. Sommige talenten zijn (nog) verborgen. Zie hier verschillende manieren om zicht krijgen op talenten.

Observeren

Talenten worden pas zichtbaar in de praktijk. Je herkent het aan de manier waarop iemand het werk uitvoert; aan het werkplezier en de focus. Zo kan iemand die talent heeft voor cijfers helemaal opgaan in een rapport en de tijd vergeten. Mensen zijn vaak herkenbaar aan hun talenten. Denk aan: "Hij is een regelneef, zij is een echte leider, hij heeft een talentknobbel...".

Ga in gesprek

In een persoonlijk gesprek kan je ook veel boven tafel krijgen. Niet iedereen is zich bewust van zijn talenten. Het is vaak iets vanzelfsprekends voor de persoon zelf. De volgende vragen helpen:

- Waar ben je goed in? Wat gaat je gemakkelijk af?
- Welke werkzaamheden vind je leuk om te doen en wat vind je daar leuk aan?
- Wat doe je graag in je vrije tijd? (Hier komen verborgen talenten vaak naar boven.)
- Wat zou je verder willen ontwikkelen?
- Welk soort problemen en uitdagingen spreken je aan?
- Welke rol zie je voor jezelf en waarop baseer je dit?

Feedback

Wie nog zoekend is waar zijn talent ligt, kan beginnen met zich af te vragen wat anderen in hem waarderen, wat hij in zichzelf vanzelfsprekend vindt en wat hij ook bij anderen verwacht terug te zien. Daarnaast kan hij het ook aan zijn collega's vragen, die weten het vaak feilloos van een ander te benoemen.

Hoe pas je talentontwikkeling toe in jouw organisatie?

Nadat de talenten in kaart zijn gebracht volgt de volgende stap: de talenten verder ontwikkelen en ruimte geven om zich te ontplooiën. Dat kan je op verschillende manieren doen.

De beste plek

Zorg ervoor dat mensen een rol hebben waarin hun talenten tot hun recht komen. Dus waar het talent aansluit bij de dagelijkse uitdagingen. Niet te veel, niet te weinig, gewoon precies genoeg.

Blijf vragen stellen

De leidinggevende kan met regelmaat bij zijn medewerkers informeren hoe de dingen gaan, en wat er beter kan. Zo bouw je aan een cultuur waarin continue verbetering heel gewoon is. En in zo'n cultuur worden mensen besmet en gaan ook naar zichzelf kijken wat er beter zou kunnen.

Voorbeeldgedrag

Wanneer je als directie laat zien dat je jezelf ook steeds blijft ontwikkelen, werkt dat aanstekelijk voor de rest van

het bedrijf. Zo wordt het voor iedereen 'normaal' om met ontwikkeling bezig te zijn.

Trainingen en opleidingen

Om talenten optimaal te benutten zijn trainingen en opleidingen onmisbaar. Niet alleen doen medewerkers daar nieuwe inzichten en vaardigheden op, ze stappen even uit de dagelijkse werkzaamheden en krijgen een frisse blik van andere deelnemers en de trainer.

Hoe nu verder met talentontwikkeling?

Als het goed is heb je met dit artikel bruikbare en praktische stappen in handen gekregen, waarmee je morgen aan de slag kan met talentontwikkeling in jouw organisatie. Wil je er meer over weten?

Het thema talentontwikkeling komt uitvoerig aan bod in de praktijkgerichte opleiding *Human Resource Management A* van onze samenwerkingspartner IMK Opleidingen. Daarnaast bieden zij allerlei opleidingen en trainingen aan voor medewerkers die hun (soms pas net ontdekte) talenten verder willen ontwikkelen. Wil je met ons sparren over hoe je de talenten in jouw organisatie kan ontdekken en optimaal kan benutten? Wij leveren ook advies en trainingen op maat voor jouw organisatie. Bel voor meer informatie gerust met onze adviseurs via 0172 - 22 40 07.

Account- management



Bel voor advies
0172-22 40 07

Leerwijzer Account- management

Opleidingen met diploma

16

Dagopleiding van
8 dagen

Accountmanagement A

Praktijkgerichte trainingen

18

tweedaagse
training

Succesvol onderhandelen

24

tweedaagse
training

Plezier in acquisitie

20

tweedaagse
training

**De vakman als
accountmanager**

26

tweedaagse
training

**Commercie als tweede
groep in de zakelijke
dienstverlening**

22

tweedaagse
training

Social selling

28

maatwerk
training

**Meer commercieel
resultaat met DISC**

Leer klantrelaties succesvol op te bouwen en doeltreffend om te gaan met klanten. Vergroot rendement door jouw vakkennis, competenties en vaardigheden te verbeteren.

Wil jij als accountmanager de relatie met de klant optimaliseren? Nederlandse Sales Academie biedt accountmanagement trainingen waarbij je jouw strategische, communicatieve én adviserende kwaliteiten versterkt. Je ontwikkelt jezelf tot strategische schakel tussen organisatie en klant én leert je vakkennis te combineren met verkooptechnieken, om zo van onmisbare waarde te worden voor je organisatie. Dit alles om doeltreffend om te gaan met klanten.

Account- management A

Opleiding met diploma
van 8 dagen
Ook incompany mogelijk

Ontwikkel jezelf tot strategische businesspartner

Als ervaren salesmedewerker wil jij je verder in het vak ontwikkelen. Tijdens de opleiding *Accountmanagement A* leer je op een zeer praktijkgerichte wijze hoe jij de markt kunt beïnvloeden en je klanten kunt overtuigen. Je ontwikkelt verschillende technieken waarmee jij als commercieel adviseur op strategische wijze klantrelaties op weet te bouwen. Sluit dit volledig aan op jouw leerwensen? Schrijf je dan direct in voor deze opleiding!

Voor wie?

Deze praktijkgerichte verkoopopleiding is geschikt voor iedereen die zich graag wilt ontwikkelen tot succesvol accountmanager. Voor commerciële medewerkers, accountmanagers, salesmanagers en (verkoop)-adviseurs met ambitie voor het uitbreiden van klantrelaties en het verbeteren van de verkoopresultaten vanuit een businesspartnerschap. Voor de opleiding *Accountmanagement A* gelden geen vooropleidings-eisen. Enige werkervaring in het salesvak is een must!

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/ama



Wat ontwikkel ik?

Gedurende deze accountmanagement opleiding weet jij je persoonlijke kwaliteiten effectief in te zetten en je commerciële kennis en kunde verder uit te breiden. Je verdiept je onder andere in verschillende gespreks- en verkoopvaardigheden, het managen van klantrelaties en leert succesvol te netwerken. Kortom, je ontwikkelt jezelf tot strategisch businesspartner met als doel de verkoopresultaten van jouw organisatie te verbeteren!

Om inzicht te krijgen in jouw persoonlijke gedrag als ervaren salesmedewerker en dat van anderen, maak je als onderdeel van de opleiding gebruik van de Q4 DISC gedragsanalyse.

Wie is mijn trainer?

Al onze trainers zijn sales professionals met jarenlange ervaring in en passie voor het vak. Met behulp van hun praktijkervaring, vakkennis en kwaliteiten helpen ze jou je leerdoelen te realiseren.

Onze aanpak

De opleiding begint meteen na de inschrijving. Je gaat aan de slag met voorbereidingsopdrachten waar jij je tijdens de lessen verder in zal verdiepen. Wij hebben bewust gekozen voor een zeer praktijkgerichte aanpak, zodat de lesstof voor iedere deelnemer herkenbaar is. De opleiding is zeer interactief. Naast theorie en praktijkgerichte oefeningen, neem je deel aan ervaringsuitwisselingen en geeft de groep elkaar bruikbare adviezen.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 2.450,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 1.400,- / lespakket € 250,- / locatiekosten € 450,- (17 dagdelen) / examenkosten € 350,- (2x online examen bij Nipex).
Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Programma



Verkoopvaardigheden

- Gespreksvaardigheden
- Verkoopgesprekmodellen
- Fasen van een verkoopgesprek
- Onderhandelen

Klantenmanagement

- Analyseren klantenbestand
- Managen klantrelaties
- Het nut van acquisitie
- Key-accountmanagement

Strategie

- Situatieanalyse
- SWOT analyse
- Doelstellingen en strategie bepalen
- Opstellen operationeel verkoopplan

Netwerken & Social Media

- Succesvol netwerken
- Opbouwen en onderhouden netwerk
- Social selling
- Jezelf en je organisatie profileren

Dagopleiding van 8 dagen 10.00 – 17.00 uur

Opbouw dagopleiding

De opleiding *Accountmanagement A* bestaat uit 8 lesdagen, verspreid over 4 modules van 2 lesdagen. Afhankelijk van je praktijkervaring en eventuele vooropleiding, kun je rekening houden met ongeveer 4 tot 12 zelfstudie uren per lesdag. De gehele opleiding duurt circa 4 maanden.

Om je diploma te behalen dien je 2 theorie-examens (meerkeuzevragen via de computer), 1 praktijkexamen, een presentatie en verdediging af te leggen.

Instapmogelijkheden

Er zijn ieder jaar 2 instapmogelijkheden. Dit kan in de maand maart en de maand oktober.

Startdata & locaties

Najaar 2020

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	05 okt
Eindhoven	06 okt
Amsterdam	08 okt
Zwolle	08 okt
Utrecht (Bunnik)	09 okt

Voorjaar 2021

(Capelle a/d IJssel)	8 mrt
Eindhoven	9 mrt
Amsterdam	11 mrt
Zwolle	11 mrt
Utrecht	12 mrt

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/ama

Succesvol onderhandelen

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk

Effectief onderhandelen in iedere situatie

NIEUW



Voor wie?

Deze training is geschikt voor commerciële professionals die het onderhandelingsproces willen beheersen en hun verkoopresultaten willen verbeteren. Heb je een adviserende rol waarbij je jouw toegevoegde waarde wil laten zien? Dan is de training *Adviserend verkopen* iets voor jou! Wens je persoonlijk advies over welke training het beste bij jou past? Onze studieadviseurs helpen je daar graag bij!

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/so

Onderhandelen tijdens het verkoopproces is niet altijd eenvoudig. Belangrijk is dat beide partijen de deal sluiten met een tevreden gevoel. In de praktijkgerichte training *Succesvol onderhandelen* leer je de juiste vaardigheden om in iedere situatie effectief te kunnen onderhandelen. Na de training ga je het onderhandelingsproces vol zelfvertrouwen aan en weet je gelijkwaardigheid te waarborgen. Het uitgangspunt van de training *Succesvol onderhandelen* is het realiseren van het door jou gewenste effect in de praktijk. Je krijgt inzicht in je persoonlijke onderhandelingsprofiel, waarna je deze aanscherpt met nieuwe vaardigheden die je direct in het werkveld kunt toepassen!

Wat ontwikkel ik?

Om het maximale rendement te behalen, leer je tijdens de training *Succesvol onderhandelen* op een praktische wijze diverse onderhandelingsstijlen te herkennen en in de praktijk toe te passen. Je ontwikkelt verschillende technieken waarmee je een succesvolle onderhandeling kunt voeren en bent in staat om kansen of eventuele valkuilen waar te nemen. Daarnaast vergroot jij je inzicht in het psychologische aspect van het onderhandelen. Op basis hiervan weet jij je onderhandelingen vrijwel altijd succesvol te beëindigen.

Wie is mijn trainer?

Al onze trainers hebben praktijkervaring binnen het commerciële vakgebied. De trainer van de training *Succesvol onderhandelen* heeft jarenlang ervaring op het gebied van onderhandelen en leert jou de fijne kneepjes van het onderhandelingsproces!

Onze aanpak

Nadat jij je hebt ingeschreven voor de training *Succesvol onderhandelen*, ga je direct aan de slag met lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten via het online leerplatform. Gedurende het traject voer je zelfanalyses en praktische oefeningen uit en deel jij je ervaringen met de andere deelnemers. Dit maakt het leerproces niet alleen persoonlijk, maar ook zeer interactief en praktijkgericht. Bovendien kun je tussentijds én tot twaalf maanden na afloop van de training contact onderhouden met de trainer.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Betaling

Na inschrijving ontvang je de factuur per e-mail. Plaatsing geschiedt op volgorde van betaling. De factuur dient uiterlijk 30 dagen vóór aanvang van de training, cursus of opleiding te zijn voldaan.

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Zwolle	07 okt
Eindhoven	05 nov
Amsterdam	11 nov
Utrecht	26 nov
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	01 dec

Voorjaar 2021

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	15 feb
Eindhoven	16 mrt
Amsterdam	15 apr
Zwolle	26 mei
Utrecht	21 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/so

Programma

Competitief onderhandelen

- Voorbereiding
- Ankeren / tegenankeren
- Concessies doen en concessies vragen
- Trade-off's
- Overtuigingskracht

Coöperatief onderhandelen

- Doel-visie-standpunt
- Kaderen
- Vertrouwen winnen
- Belangen ontdekken
- Oplossingen bedenken
- Beslissingen nemen
- Simulaties
- Praktijkopdrachten

De vakman als accountmanager

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk

Van productgericht naar klantgericht met meer resultaat



Voor wie?

Deze tweedaagse training accountmanagement is bedoeld voor vakmensen die gaandeweg zijn doorgroeid naar een commerciële functie. Je houdt je in je werk bezig met acquisitie van nieuwe klanten en de actieve verkoop aan bestaande klanten in de business-to-business markt. Wanneer je uitsluitend via de telefoon verkoopt, dan raden we je de training *Proactief klanten bellen* aan.

Opdrachtgevers en klanten zijn veeleisend en de concurrentie is enorm hoog. Bij het binnenhalen van een opdracht is dan ook meer nodig dan alleen een interessant netwerk of een vlotte babbel. Een acquisitiesprek vraagt om een gedegen voorbereiding. Hoe speel je efficiënt in op de wensen en eisen van de klant? Hoe kun je het vertrouwen winnen? Met je vakkennis zit het goed, maar nu is het zaak om te investeren in je salesvaardigheden en competenties als verkoper. Met onze training *De vakman als accountmanager* til je jezelf als accountmanager naar een hoger niveau, wat op termijn zal leiden tot meer omzet!

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/va



Wat ontwikkel ik?

Tijdens de training krijg je meer inzicht in het verkoopproces en jouw eigen invloed daarop. Je leert je persoonlijke kwaliteiten tot succesfactoren te maken en deze daadkrachtig in te zetten in je rol als accountmanager. We werken aan het versterken van je communicatieve en strategische vaardigheden, zodat je klanten effectief weet binnen te halen en te beheren. Na de training ben je daarnaast in staat succesvolle verkoopgesprekken te voeren en het vertrouwen van de klant te winnen voor een wederzijds winstgevende relatie.

Wie is mijn trainer?

Alle trainers van Nederlandse Sales Academie zijn gedreven professionals. Deze accountmanagement training staat onder leiding van een trainer die in de dagelijkse praktijk zelf betrokken is bij verkoopprocessen en graag zijn advies en praktijkervaring met anderen deelt.

Onze aanpak

Na jouw inschrijving voor deze accountmanager training kun je direct aan de slag! Via het online leerplatform beschik je over een digitale preview van het lesmateriaal en een voorbereidingsopdracht. Als onderdeel van de training maak je digitaal de Q4 DISC-gedragsanalyse, waarmee je eenvoudig inzicht krijgt in je eigen gedrag en dat van anderen. Tijdens de

training staan zelfanalyses, discussies, ervaringsuitwisseling en praktische oefeningen centraal, waardoor het leerproces zowel persoonlijk als praktijkgericht is. De trainer laat je oefenen met praktijkvoorbeelden en geeft gerichte feedback waarmee je direct verder kunt.

Heb je na de training nog hulp nodig om het geleerde toe te passen in jouw werksituatie? Tot 12 maanden na de training kun je nog, via de online leeromgeving, contact houden met de trainer en de andere deelnemers.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief btw.

Programma



Van productgericht naar behoeftegericht denken

- Voorstelronde en korte eigen presentatie
- Het marketingproces en de plaats van acquisitie
- Tips bij het maken van telefonische afspraken
- Van 'verkoper' naar adviseur

De communicatie in het acquisitiesprek

- Gespreksstructuur, grip en leiding in het gesprek
- Vertrouwen winnen
- Actief luisteren en vraagtechnieken
- Effectief taalgebruik en non-verbale communicatie
- Inzicht in gedrag middels de Q4 DISC gedragsanalyse

Tot zaken komen

- Inspelen op koopwensen
- Overtuiging in de presentatie
- Effectieve aanpak bij prijsbezwaren
- Afsluittechnieken en bouwen aan een vaste relatie

Van theorie naar praktijk

- Observeren en analyseren van acquisitiesprekken
- Video opname van enkele acquisitiesprekken
- Analyseren sterke kanten en verbeterpunten

Regio en data

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Amsterdam	06 okt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	28 okt
Zwolle	12 nov
Eindhoven	27 nov
Utrecht (Bunnik)	02 dec

Voorjaar 2021

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	16 feb
Eindhoven	24 mrt
Zwolle	26 apr
Amsterdam	20 mei
Utrecht (Bunnik)	18 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/va

Direct inschrijven



Bekijk de training online



Contact opnemen



Social selling

Meer resultaat door effectief gebruik social media

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk



Voor wie?

De training is geschikt voor iedere medewerker met een commerciële functie, zoals accountmanagers, verkoopadviseurs en salesmanagers. Zoek je een manier om via social media kanalen relaties met bestaande kanalen te beheren en nieuwe klanten binnen te halen, maar weet je niet hoe je dit moet aanpakken? Dan is deze training iets voor jou.

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/ns

Social selling is tegenwoordig een belangrijk onderdeel van een succesvolle salesstrategie. Wist je dat organisaties die gebruikmaken van social selling maar liefst 50 procent méér kans hebben op het behalen van de salesdoelstellingen? Met onze praktische training *Social Selling* weet je waar jouw kansen liggen en leer je socials effectief in te zetten om nieuwe klanten te werven!

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze tweedaagse social selling training vergroot je je saleskansen en leer je met behulp van social media jouw netwerk uit te breiden. Door middel van een persoonlijke aanpak ga je de interactie aan met (potentiële) klanten. Na de training weet je optimaal gebruik te maken van social media en daarmee het rendement te verhogen.

Wie is mijn trainer?

De training wordt enkel gegeven door ervaren trainers uit het commerciële werkveld. Door hun praktijkervaring te delen, leer jij nieuwe salesvaardigheden die je direct kunt toepassen bij social selling. Iedere trainer weet wat er binnen de commerciële wereld speelt en weet daar dan ook op een juiste manier op in te spelen.

Onze aanpak

Direct na je inschrijving kun je aan de slag met de lesstof en voorbereidingsopdrachten via het online leerplatform. De training zelf is bijzonder praktijkgericht. Praktische tips, technieken, ervaringsuitwisselingen en discussies met medecursisten maken de training erg interactief.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Programma

- Resultaatgericht netwerken
- Netwerk opbouwen
- Netwerk onderhouden
- Social media effectief inzetten
- Social selling
- Jouw organisatie profileren
- Een professioneel en up-to-date profiel
- Het verkrijgen van volgers
- Volgers omzetten naar fans
- Praktisch stappenplan
- Juiste moment kiezen om prospects te benaderen

TRAINER



Sharon Peters
Trainers bij de
Nederlandse Sales
academie

“Goed verkopen is een kwestie van helpen”

“Om succes te hebben in sales, is meer nodig dan een vlotte babbel. Het is echt een vak. Verkopers moeten zien te achterhalen wat de doelen van iedere individuele klant zijn, zelfs als deze voor de klant zelf niet volledig duidelijk zijn. Vervolgens help je de klant om deze doelen te realiseren met behulp van jouw diensten en producten. Klanten selecteren hun partners op basis van wie hen het beste kan helpen om hun doelen te bereiken. Als je dus werkt vanuit dit principe, ontmoeten klanten je graag en is het contact altijd plezierig.”

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Eindhoven	23 sep
Zwolle	08 okt
Amsterdam	26 okt
Utrecht (Bunnik)	20 nov
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	01 dec

Voorjaar 2021

Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	16 feb
Eindhoven	17 mrt
Amsterdam	15 apr
Utrecht	26 mei
Zwolle	25 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/ns

Direct inschrijven ▶

Bekijk de training online ▶

Contact opnemen ▶

Plezier in acquisitie

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar

Doelgericht acquisitie voeren met plezier

Voor wie?

De training is geschikt voor iedereen die werkzaam is binnen een commerciële functie en zich bezighoudt met de verkoop. Zowel ondernemers als binnen- en buitendienstmedewerkers kunnen aan deze training deelnemen. Verkoop je uitsluitend via de telefoon? Dan is onze training *Proactief en klantgericht bellen* iets voor jou.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/pa

Succesvol contact leggen met potentiële klanten of opdrachtgevers blijkt voor velen een lastige opgave. Hierin is het winnen van vertrouwen van de beoogde klant één van de grootste uitdagingen. Veel professionals ervaren obstakels en hebben een negatief beeld bij acquisitie. Tijdens de intensieve tweedaagse training *Plezier in acquisitie* ervaar je hoe effectief en plezierig acquisitie kan zijn. Je leert verschillende vaardigheden die je direct in de praktijk kunt toepassen en je uiteindelijk meer rendement opleveren. Deze acquisitie training gaat verder dan alleen technieken voor het maken van afspraken en is volledig afgestemd op jou als persoon.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze tweedaagse acquisitie training leer je vanuit een doelgerichte strategie op plezierige wijze acquisitie te voeren. Het doel van de training is het realiseren van het door jou gewenste effect in de praktijk. Eigen praktijkervaringen en nieuwe inzichten vormen samen een nieuwe effectieve werkwijze. Je zult zien dat jouw plezier in acquisitie effect heeft op de reactie van de klant en daarmee op het beoogde resultaat!

Wie is mijn trainer?

De kennis en kunde van een trainer is zeer bepalend voor een training. Daarom vinden wij het belangrijk uitsluitend te werken met gedreven professionals die beschikken over ruime kennis en ervaring in het commerciële werkveld. De trainers maken gebruik van voorbeelden uit de praktijk die jou zullen helpen je leerdoelen te behalen.

Onze aanpak

Via ons online leerplatform ga je direct met de training aan de slag. Je ontvangt het lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten, waarna jij je persoonlijk leerdoelen in kaart brengt. De training zelf is bijzonder interactief. Oefeningen, discussies, zelfanalyses en het uitwisselen van ervaringen met andere deelnemers maken de training persoonlijk en praktijkgericht. Om de nieuwe inzichten en vaardigheden te waarborgen kun je tussentijds én tot twaalf maanden na de afloop contact onderhouden met de trainer.

Programma

- Persoonlijke visie en overtuigingen bij acquisitie
- Acquisitie aansluitend op de wensen en behoeften van de klant
- Gesprekstructuren, werkwijze en voorbereiding van de acquisitietaak
- Gespreksvaardigheid
- Overtuigingskracht
- Simulaties
- Praktijkopdrachten



Geen frustratie meer, gewoon jezelf zijn en met plezier de markt benaderen.

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](#)



Commercie als tweede beroep in de zakelijke dienstverlening

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar

Op een prettige manier
contact met klanten



Voor wie?

Deze training is speciaal ontwikkeld voor specialisten in de zakelijke dienstverlening die klantcontact hebben of (meer) zouden moeten hebben. De maatwerktraining wordt volledig op jouw leerdoelen afgestemd en is daarmee zeer effectief voor zowel de beginnende, als de ervaren medewerker.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/ct



Als specialist in jouw vakgebied beschik jij over brede kennis en kunde, maar juist in jouw 'tweede' functie als commercieel verantwoordelijke wil jij je vaardigheden nog meer aanscherpen. Het is door de jaren heen steeds belangrijker geworden om je meerwaarde aan klanten te tonen en actief met hen mee te denken. En juist jij kan op basis van jouw kennis en ervaring optreden als gelijkwaardig gesprekspartner! Tijdens de training *Commercie als tweede beroep* in de zakelijke dienstverlening leer je op een prettige manier contact te maken met klanten.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze training ontwikkel je essentiële vaardigheden om adviserend te verkopen op een manier die door klanten wordt gewaardeerd. Je vergroot je commercieel inzicht én zelfinzicht, zodat je de focus weet te leggen op oplossingen die meerwaarde bieden voor de klant. Bovendien besteden we aandacht aan het overwinnen van negatieve associaties en belemmerende overtuigingen die met het traditionele verkopen in verband worden gebracht.

Wie is mijn trainer?

Nederlandse Sales Academie werkt uitsluitend met gedreven professionals met ruime ervaring binnen het commerciële werkveld. Zij weten als geen ander tegen welke aspecten je aan kunt lopen en kunnen dan ook hun praktijkervaring inzetten om jou te helpen je leerdoelen te realiseren.

Onze aanpak

Nadat jij je voor deze training hebt ingeschreven, ga je direct online aan de slag met de lesstof en voorbereidingsoefeningen. Je brengt jouw persoonlijke leerdoelen in kaart om hier vervolgens tijdens de lessen dieper op in te gaan. Zelfanalyses, praktijkgerichte opdrachten, discussies en ervaringsuitwisseling maken deze training bijzonder interactief. Om je nieuwe inzichten en vaardigheden te waarborgen kun je tot twaalf maanden na de training contact onderhouden met de trainer.

Programma

Het programma draait om het effectief in contact kunnen en durven komen met (potentiele) klanten. De onderwerpen die we behandelen, zijn:

- Vertrouwen krijgen in je eigen commercieel zijn
- Gevoelsthrempels overwinnen en plezier ontwikkelen om zich als partner op te stellen
- Voldoende vaardig zijn in het ontdekken van de vraag achter de vraag van een klant
- In staat zijn om koopsignalen te herkennen en hier effectief op in te spelen
- Actief adviseren over mogelijkheden om de klant nog verder te helpen



Haal meer uit je contact met klanten.

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!

Meer commercieel resultaat met DISC

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar

Optimaal presteren met meer stijflexibiliteit



Voor wie?

De maatwerktraining is geschikt voor iedere medewerker met een commerciële functie, die de verkoop van de organisatie wil bevorderen en meerwaarde wil bieden aan zowel de klant als aan het salesteam. Zowel binnen- en buitendienstmedewerkers als sales- en accountmanagers kunnen aan deze training deelnemen.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/cr



Heb je als doel je salesteam naar een hoger niveau te tillen door ieder individu door te ontwikkelen tot een zelfstandige sales professional? Tijdens de maatwerk salesteam training *Meer commercieel resultaat met DISC* leer jij hoe je jouw organisatie op proactieve wijze de markt laat betreden en daarmee vertrouwen wekt bij (potentiële) klanten. Hierdoor neemt ook het werkplezier toe en boekt de organisatie gegarandeerd meer commercieel resultaat!

Wat wordt er ontwikkeld?

Gedurende de training krijgen deelnemers inzicht in de stijlvoorkeuren van de potentiële klant(en) en leren hier op een eenvoudige manier op in te spelen. Ze leren hoe zij tijdens klantcontacten verschillende communicatietechnieken kunnen toepassen, waardoor de klant zich sneller gehoord zal voelen. Niet alleen de klant, maar ook de sales medewerker ervaart het proces met meer plezier en boekt daarmee dan ook gegarandeerd meer succesvolle resultaten!

Inzicht in gedrag

Voorafgaand aan de training maak je online de Q4 DISC gedragsanalyse. Op basis hiervan krijg je inzicht in jouw eigen gedrag en dat van anderen.

Onze aanpak

Na de inschrijving, gaat de training direct van start. Via ons digitale platform zullen deelnemers aan de slag gaan met verschillende voorbereidingsoefeningen die later in het proces aan bod komen. De training wordt uitsluitend gegeven door ervaren professionals uit het commerciële werkveld die ieder salesteam kunnen ondersteunen door zijn/haar praktijkervaringen te delen. Om al hetgeen dat is geleerd te waarborgen, is het voor iedere deelnemer tevens mogelijk tot twaalf maanden na afloop online contact onderhouden met de trainer.

Programma



- Voorafgaand aan de training maakt de deelnemer een online de Q4 DISC gedragsanalyse. Op basis hiervan krijgt men inzicht in hun eigen gedrag en dat van anderen
- Creëren van inzicht in persoonlijk gedrag, flexibiliteit en zelfreflectie
- Ontwikkelen commercieel stijlprofiel DISC
- Zelfstandig functioneren binnen het commerciële werkveld
- Proactief klantcontact
- Klantgericht of klant gezwicht
- Onderhandelingsstechnieken

**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](#) >

Commerciële binnendienst



Bel voor advies
0172-22 40 07

Leerwijzer Commerciële Binnendienst

Praktijkgerichte trainingen

32 tweedaagse
training

**Commerciële
binnendienst**

34 tweedaagse
training

**Proactief en klantgericht
bellen**

Versterk je commerciële vaardigheden, leer verkoopsignalen herkennen en alert te zijn op kansen met onze commerciële binnendienst trainingen.

Het presteren van de commerciële binnendienst is enorm belangrijk voor de resultaten van een organisatie. Voor het (telefonisch) genereren van leads, het bezoeken van potentiële klanten en het sluiten van deals zijn goede commerciële vaardigheden benodigd. Tijdens de diverse praktijkgerichte commerciële binnendienst trainingen van Nederlandse Sales Academie ga je met deze vaardigheden aan de slag. Hierdoor ontwikkel je jezelf tot een professionele commerciële binnendienst medewerker die beschikt over een commerciële en proactieve houding!

Commerciële binnendienst

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk

Van reactief naar proactief voor meer resultaat

Voor wie?

De training *Commerciële binnendienst* is ontwikkeld voor binnendienst medewerkers met commerciële taken en verantwoordelijkheden en medewerkers die (persoonlijk) contact hebben met de klant. Voor medewerkers op de afdeling verkoop (binnendienst) is deze training dan ook een absolute aanrader!

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/cb

Als commerciële binnendienst medewerker ben je de spil tussen klanten, leveranciers en collega's. Om een professionele medewerker in de commerciële binnendienst van jouw organisatie te worden, is het belangrijk dat je klant- en servicegericht bent, verkoopsignalen kunt herkennen en alert bent op commerciële kansen. Met deze vaardigheden ga je aan de slag tijdens deze training. Je ontwikkelt jezelf tot een klantgerichte en proactieve duizendpoot met een commerciële instelling en voldoende overtuigingskracht.

Wat ontwikkel ik?

In deze training versterk je jouw commerciële vaardigheden en commerciële gesprekstechnieken. Daarnaast leer je meer over een optimale samenwerking tussen de binnen- en buitendienst en over de verschillende fases die het verkoopproces kent. Na het volgen van deze korte opleiding tot commercieel medewerker heb je jouw vaardigheden op het vlak van commerciële slagkracht, alertheid op commerciële kansen en klantgerichtheid flink aangescherpt. Tevens beschik je over een veel beter inzicht in de belangrijkste aspecten die zich voordoen op de werkvloer van de commerciële binnendienst.

Wie is mijn trainer?

De aanpak en ervaring van een trainer is vaak heel bepalend voor een training. Alle trainingen van Nederlandse Sales Academie staan dan ook onder leiding van gedreven professionals met uitgebreide kennis en ervaring op commercieel gebied. Ook deze training wordt gegeven door een praktijkgerichte trainer, die dankzij zijn of haar ruime praktijkervaring jou kan helpen met het behalen van je leerdoelen.

Programma



Organisatie en planning

- Organisatie en bedrijfsprocessen
- Positie en rol van de binnendienst in verkoopproces en relatiebeheer
- Wat zijn onze producten, diensten en service?
- Hoe koopt de klant?
- Samenwerken met interne en externe klanten
- Proactief werken en verbetervoorstellen

Klantgerichte en commerciële vaardigheden

- Het communicatieproces
- Gesprekstechnieken: vragen, luisteren, samenvatten en doorvragen
- Structuur aanbrengen in telefonische verkoop- en servicegesprekken
- Inzicht in gedrag d.m.v. de Q4 DISC gedragsanalyse
- Omgaan met verschillend gedrag van klanten
- Oefeningen en rollenspel aan de hand van eigen praktijkcases: bijvoorbeeld nabellen van offertes, maken van fysieke afspraken, opvolgen van informatie en omgaan met klachten

Onze aanpak

Volgens ons leer je niet alleen in een leslokaal. Daarom ga je direct na je inschrijving via ons online leerplatform aan de slag met het lesmateriaal en opdrachten ter voorbereiding. De training zelf is zeer interactief, dankzij oefeningen, zelfanalyses en ervaringsuitwisseling. Zo krijg je een zeer praktijkgericht en persoonlijk leerproces, waardoor je de nieuwe inzichten en vaardigheden direct toepast in de praktijk. Tot twaalf maanden na afloop van de training kun je contact onderhouden met de trainer en andere deelnemers.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Groningen (Eelderwolde)	30 sep
Breda	13 okt
Amsterdam	29 okt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	9 nov
Zwolle	11 okt
Utrecht	26 nov
Eindhoven	4 dec

Voorjaar 2021

Alphen aan den Rijn	18 feb
Sittard (Stein-Urmond)	10 mrt
Eindhoven	30 mrt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	16 apr
Amsterdam	11 mei
Zwolle	28 mei
Breda	9 jun
Utrecht	21 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/cb

Direct inschrijven

Bekijk de training online

Contact opnemen

Proactief en klantgericht bellen

Telefonisch verkopen
zonder drempels

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk

Voor wie?

De telefonische verkooptraining Proactief en klantgericht bellen is bedoeld voor iedereen die zich in een commerciële functie bezighoudt met telesales, telefonisch verkoop, telemarketing en/of klantenservice door outbound bellen. Binnendienst medewerkers met een acquisitiedoelstelling, buitendienst verkopers en klantenservice medewerkers kunnen ook aan deze training deelnemen.



scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/pb

Het pakken van de telefoon doet de ene commerciële of servicegerichte medewerker gemakkelijker dan de ander. Vind jij het lastig om die drempel over te stappen en wil je jezelf graag ontwikkelen tot een gewaardeerde gesprekspartner met een proactieve en klantgerichte houding? Volg dan de training *Proactief en klantgericht* bellen bij Nederlandse Sales Academie! Je maakt tijdens deze training kennis met commerciële gesprekstechnieken en leert structuur in telefoongesprekken aan te brengen. De nadruk wordt gelegd op de vaardigheden die zorgen voor succesvolle telefonische verkoop en die direct in de praktijk zijn toe te passen.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze telefonische verkoop-training krijg je het inzicht en ontwikkel je de technieken om effectieve zakelijke telefoongesprekken te voeren en proactief te handelen. Doordat je leert om jezelf goed voor te bereiden op een gesprek, voel je jezelf na deze bel-training een stuk zekerder om de telefoon op te pakken en een leuk gesprek te creëren met zowel nieuwe als bestaande klanten.

Wie is mijn trainer?

Alle trainers van Nederlandse Sales Academie zijn gedreven professionals met ruime ervaring in en passie voor het vak. Ze zijn zelf dagelijks actief in de verkoop, waardoor ze hun praktijk-ervaring in kunnen zetten om jou te helpen bij het behalen van je leerdoelen!

Onze aanpak

Heb je jezelf ingeschreven voor deze training, dan kun je direct aan de slag! Via ons online leerplatform kun je alvast het lesmateriaal inzien en voorbereidingsopdrachten maken. Tijdens de training zelf staan discussies, ervaringsuitwisseling, oefeningen en zelfanalyses centraal, waardoor het leerproces zeer praktijkgericht en persoonlijk is.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Programma



Het programma draait om plezier in (het leggen van) het eerste contact. Jouw vaardigheden én overtuigingen komen aan bod.

- Persoonlijke ideeën en overtuigingen bij acquisitie
- Acquisitie zoals klanten het waarderen
- Werkwijze en organisatie van de acquisitietaak
- Gesprekstructuren en -vaardigheden
- Effectief en positief taalgebruik
- Beeldend spreken
- Tonen van interesse en creëren van sfeer
- Vragen stellen en doorvragen
- Omgaan met verschillende soorten klanten
- Gedragsanalyse middel Q4 DISC gedragsprofiel
- Overtuigingskracht
- Simulaties
- Praktijkopdrachten

Sluit dit aan bij jouw leerwensen en -doelen? Schrijf je dan direct in voor deze training

Startdata en locaties

De training bestaat uit twee dagen met twee weken tussen de trainingsdagen in. De tijden zijn van 10.00 uur tot 17.00 uur. Uiteraard wordt de koffie, thee en lunch verzorgd.

Najaar 2020

Groningen	06 okt
Arnhem	14 okt
Breda	26 okt
Zwolle	05 nov
Amsterdam	13 nov
Eindhoven	17 nov
Utrecht	23 nov
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	02 dec

Voorjaar 2021

Alphen aan den Rijn	19 feb
Groningen	09 mrt
Arnhem	31 mrt
Zwolle	15 apr
Amsterdam	26 apr
Rotterdam	18 mei
Utrecht	28 mei
Utrecht	14 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/pb

Direct inschrijven

Bekijk de training online

Contact opnemen

Klant- gerichtheid



Bel voor advies
0172-22 40 07

Leerwijzer Klant- gerichtheid

Praktijkgerichte trainingen

38

tweedaagse
training

**Klantgericht werken
en doen**

42

maatwerk
training

**De monteur als
ambassadeur**

40

tweedaagse
training

Klantgericht incasseren

44

maatwerk
training

Omgaan met klachten

Met onze klantgerichtheid trainingen krijg je meer oog voor het belang van klanttevredenheid en leer je de verwachtingen van de klant te overtreffen.

Het creëren van waarde voor een klant is enorm belangrijk. Het is dan ook niet voor niets dat de meest succesvolle organisaties tegenwoordig uitblinken in klantgerichtheid en daarmee dus ook waarde voor zichzelf creëren! De klantgerichtheid trainingen van Nederlandse Sales Academie hebben als doel de klantgerichtheid binnen jouw organisatie te bevorderen. Je krijgt meer oog voor het belang van klanttevredenheid en je eigen bijdrage daaraan. Tevens leer je proactief om te gaan met de klant en te focussen op de oplossing in plaats van het probleem. Onderstaand vind je ons aanbod klantgerichtheid trainingen. Wens je advies over welke training het beste bij jou past? Onze studieadviseurs helpen je hier graag bij!

Klantgericht werken en doen

Werken met meer plezier,
klantbehoud en resultaat

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk

Voor wie?

De training *Klantgericht werken en doen* is geschikt voor iedereen die te maken heeft met klanten, maar zich niet direct bezighoudt met de verkoop. Denk aan medewerkers van de binnendienst, administratie, balie, facilitair of secretaariaat. Maar ook voor bijvoorbeeld magazijnmedewerkers, chauffeurs en monteurs is deze training klantgericht werken zeer aan te raden.



scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/kw



Klanten hechten waarde aan organisaties die snappen wat hun behoeften zijn en op deze behoeften kunnen inspelen. Je leert in de training *Klantgericht werken en doen* dan ook te denken en handelen vanuit het perspectief van de klant en te anticiperen op latente behoeften. Daarnaast ben je na de training in staat proactief mee te kunnen denken met de klant en weet je (ongevraagd) alternatieven te vinden om de dienstverlening voor de klant te optimaliseren.

Wat ontwikkel ik?

Door deze tweedaagse training krijg je inzicht in het belang en het plezier van service- en klantgericht werken en ontwikkel je jouw persoonlijke stijl. "De uitdaging is niet dat je vriendelijk naar de klant kijkt, maar dat de klant vriendelijk naar jou kijkt, omdat ze zo van de goede service hebben genoten" (Uit: *Kruip in de huid van de klant*, Jonathan Kitching). Na het volgen van de Training *Klantgericht werken en doen* slaag je gegarandeerd in deze uitdaging!

Wie is mijn trainer?

De trainers van Nederlandse Sales Academie zijn stuk voor stuk gedreven professionals met ruime ervaring, expertise en passie voor het commerciële vakgebied waarin zij dagelijks actief zijn. De trainer van de training *Klantgericht werken en doen* is tevens een ervaren professional die je graag helpt met het behalen van je leerdoelen!

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: lesgeld € 790,- / lesmateriaal € 75,- / locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Programma

Het programma draait om het realiseren van een positieve klantervaring, met als resultaat een hoge(re) klanttevredenheid.

- Beeldvorming in de organisatie over klanten
- Een klantgerichte houding
- Verbale en non-verbale communicatie
- Het inzetten van vakdeskundigheid
- Inleven in behoeften en belevingswereld van de klant
- Omgaan met emoties, gevoeligheden en klachten
- Wat gaan we in de praktijk anders doen?

Is de training *Klantgericht werken en doen* iets voor jou? Schrijf je dan direct in!

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Eindhoven	02 okt
Zwolle	22 okt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	02 nov
Amsterdam	19 nov
Utrecht (Bunnik)	01 dec

Voorjaar 2021

Amsterdam	15 feb
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	18 mrt
Eindhoven	14 apr
Zwolle	18 mei
Utrecht	25 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/kw

Klantgericht incasseren

Effectief telefonisch incasseren met behoud van de klantrelatie

Training van 2 dagen
Ook incompany mogelijk



Voor wie?

De training *Klantgericht Incasseren* is ontwikkeld voor incassomedewerkers en medewerkers die operationeel debiteurenbeheer uitvoeren en graag hun telefonische incasso vaardigheden willen aanscherpen. Enige ervaring en kennis op het gebied van incasso is gewenst.

scan mij



Meld je aan via
salesacademie.nl/ki

Je klant vragen naar geld waar je recht op hebt kan een lastig dilemma zijn. Enerzijds hebben trage betalingen een negatieve invloed op de bedrijfsvoering en heb je weliswaar recht op tijdige betaling, anderzijds wil je ook de goede relatie met de klant behouden. Vind je het voeren van een (telefonisch) incassogesprek confronterend en schuif je dit liever voor je uit? Dan is onze training *Klantgericht incasseren* iets voor jou. Het is bewezen dat telefonisch incasseren een zeer effectieve methode is om de klant structureel op tijd te laten betalen. Na deze training telefonisch incasseren ben je in staat een motiverende boodschap over te brengen, waardoor de gesprekken een stuk gemakkelijker én leuker zullen verlopen. Een klantgerichte benadering zal bovendien resulteren in een hoger incassoresultaat met behoud van de klantrelatie!

Programma

- Het nut van telefonisch incasseren
- Is er een incassobeleid?
- Het herkennen van verschillende debiteuren?
- Het communicatieproces
- Gespreksstructuur
- Vraagstellingstechnieken
- Samenvattingstechnieken
- Het eerste gesprek
- Concrete afspraken maken
- Hoe om te gaan met smoesjes en reacties van debiteuren?
- Afsluiting van het gesprek
- Opvolging en agendering van de gesprekken
- Behandeling van diverse cases
- Klantvriendelijk communiceren
- Omgaan met weerstand en klachten
- Welke verbeterpunten zijn er?
- Rollenspelen, ervaringsuitwisseling en oefeningen

Sluit dit aan bij jouw leerwensen?
Schrijf je dan direct in.

Wat ontwikkel ik?

Om doeltreffend telefonisch te kunnen incasseren maak je tijdens deze training kennis met verschillende (vraagstellings)technieken en leer je deze toe te passen tijdens het telefonisch incasseren. We gaan aan de slag met het verbeteren van jouw vaardigheden, waardoor je voortaan op een klantvriendelijke maar toch doeltreffende wijze jouw klanten aan weet te zetten tot betalen!

Wie is mijn trainer?

Een praktijkgerichte aanpak staat in onze trainingen centraal. De trainers zijn gespecialiseerd in debiteurenbeheer en zijn professionals met ruime ervaring, expertise en passie voor het commerciële vakgebied waarin zij dagelijks actief zijn. Zij helpen jou tijdens deze telefonische incasso training dan ook met het behalen van jouw leerdoelen.

Onze aanpak

Gedurende deze praktische training gaan we aan de slag met oefeningen, rollenspellen en worden ervaringen gedeeld. Leren door te doen is het uitgangspunt in al onze trainingen. Voorafgaand aan de training kun je online alvast aan de slag met een preview van het lesmateriaal en een

opdracht ter voorbereiding. Het gehele leerproces is persoonlijk en zeer praktijkgericht. Hierdoor zorgen we ervoor dat het beoogde resultaat binnen jouw organisatie blijvend wordt bereikt! Heb je na de training nog hulp nodig bij het geleerde toepassen in jouw eigen werksituatie? Tot twaalf maanden na de laatste trainingsdag kun je nog gebruikmaken van e-coaching.

Het all-in tarief per deelnemer bedraagt € 975,-

Tariefsopbouw: Iesgeld € 790,- / Iesmateriaal € 75,- / Locatiekosten € 110,- (2 dagen). Alle bedragen zijn exclusief BTW.

Startdata & locaties

2 dagen van 10.00-17.00 uur

Najaar 2020

Amsterdam	22 sep
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	14 okt
Eindhoven	02 nov
Zwolle	20 nov
Utrecht (Bunnik)	03 dec

Voorjaar 2021

Zwolle	16 feb
Eindhoven	15 mrt
Rotterdam (Capelle a/d IJssel)	15 apr
Amsterdam	21 mei
Utrecht (Bunnik)	23 jun

Zie voor alle lesdata
salesacademie.nl/ki

De monteur als ambassadeur

Professioneel en proactief klanten helpen

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar



Voor wie?

De Training De monteur als ambassadeur is bestemd voor alle medewerkers zonder een commerciële buitendienstfunctie, die het bedrijf bij de klant vertegenwoordigen. Voor technische werknemers die effectiever op de vraag van de klant willen inspelen en middels een cursus klantvriendelijkheid de klant in de praktijk optimaal tevreden willen stellen.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/ma



Als monteur kom je dagelijks bij klanten voor controle of om een technisch probleem te verhelpen. Dit maakt je tegelijkertijd het visitekaartje van de organisatie. Jouw indruk op de klant is dan ook van onschatbare waarde. Maar hoe ga je om met klachten? En ben jij je duidelijk bewust van jouw verkoopkansen? Tijdens de praktijkgerichte training *De monteur als ambassadeur* leer jij de behoefte van de klant te herkennen en ontwikkel je diverse vaardigheden die je kunt toepassen om de klant tevreden te stellen. Door volledig invulling te geven aan de wensen en behoeften van de klant, zal de organisatie als zeer positief worden ervaren. Tijdens deze training leer je de juiste balans tussen het technische werk en klantvriendelijkheid te vinden en ontwikkel je verschillende vaardigheden op het gebied van klantgerichtheid en service.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens deze training krijg je inzicht in je persoonlijke kwaliteiten en valkuilen en maak je kennis met diverse gedragsregels die van directe invloed zijn op de klant. Je leert vraagstukken van je klant te herkennen en analyseren en weet hier resultaatgericht op in te spelen. Door gebruik te maken van verschillende gesprekstechnieken weet jij het vertrouwen van de klant te winnen en zorg je voor optimale tevredenheid.

Wie is mijn trainer?

De training *De Monteur als ambassadeur* wordt gegeven door praktijkgerichte trainers met een brede kennis en kunde op commercieel gebied. Door middel van hun praktijkervaring kunnen ze jou helpen je leerdoelen te realiseren.

Onze aanpak

Deze training is zeer interactief. Leren doe je volgens ons namelijk door het te doen. Nadat jij je hebt ingeschreven, ga je online direct aan de slag met lesmateriaal en verschillende voorbereidingsopdrachten. De lesdagen zullen daarnaast volledig in het teken staan van zelfanalyses, praktijkgerichte oefeningen, discussies en ervaringsuitwisselingen. Tevens bieden wij je de mogelijkheid om tussentijds én tot twaalf maanden na afloop van de training, contact met de trainer te onderhouden.

Programma

- In kaart brengen marktpositie van organisatie
- Bewust worden van je rol
- Proactieve versus reactieve klantgerichtheid
- Omgaan met verschillende type klanten
- Omgaan met weerstand, kritiek, onredelijkheid en verwijten
- Inleven in behoeften van de klant
- Commercieel alert zijn; meer of minder werk



Jouw indruk op de klant is van onschatbare waarde.

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!

Omgaan met klachten

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar

Buig een klacht om naar
een positieve actie



Voor wie?

De training *Omgaan met klachten* wordt aangeboden op MBO-niveau en is speciaal ontwikkeld diegene die het eerste aanspreekpunt voor de klant zijn. Oftewel, de 'frontliners' op de afdeling verkoop, receptie, administratie of helpdesk.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/ok



Klachten van klanten, vrijwel iedere organisatie krijgt ermee te maken. Toch biedt een klacht een kans om je klant te laten zien dat je ook meedenkt als er iets misgaat. Sterker nog, wanneer je een klacht écht goed oplost kan dit de vertrouwensband en klantrelatie zelfs versterken! In de training *Omggaan met klachten* leer je hoe je klachten op een klantgerichte manier kunt behandelen en vervolgens om kunt buigen naar een positieve actie. Alles met als doel een verbeterde relatie met de klant te creëren!

Wat ontwikkel ik?

Om goed om te kunnen gaan met klachten leer je in deze training zowel de klant als de klacht te respecteren en op waarde te schatten. Uiteraard wordt er tijdens de training aandacht besteed aan het verbeteren van de communicatieve vaardigheden specifiek gericht op ontevreden klanten of andere (telefoon)-gesprekken waarbij de emotie van de klant hoog oploopt. Na afloop van de training ben je in staat om emoties op te vangen en de relatie met de klant te verbeteren en het vertrouwen te versterken.

Wie is mijn trainer?

De training staat onder leiding van een professional met veel praktijkervaring met klachtenafhandeling. De trainer is gespecialiseerd in communicatie, en met name de emotie in de communicatie. Aan de hand van praktijkcasussen en jouw individuele leerwensen laat de trainer je alle belangrijke aspecten van het omgaan met klachten zien.

Onze aanpak

Aan het begin van de training worden de persoonlijke leerwensen geïnventariseerd. Daarnaast wordt gevraagd een praktijkcasus in te brengen, welke op de tweede trainingsdag geanalyseerd wordt. Oefeningen, rollenspellen, ervaringsuitwisseling en discussies voeren de boventoon in deze training. De werkwijze kenmerkt zich dus door

een praktijkgerichte aanpak, waarbij theorie ter ondersteuning dient. De week tussen de eerste en tweede trainingsdag geeft de kans om het geleerde in praktijk te brengen. Op de tweede trainingsdag kunnen vervolgens de ervaringen uitgewisseld worden.

Programma

De training bestaat uit 2 dagen met één week tussen de trainingsdagen in. De training vindt plaats van 10.00 uur tot 17.00 uur.

- Inventariseren leerwensen en praktijkcasus
- Het communicatieproces
- Verbale en non-verbale communicatievaardigheden
- Kenmerken van gedrag
- Het 'Over-de-Rooie-model'
- Gesprekstructuur bij klachten
- Conflicthantering
- Omgaan met verwijten en onredelijkheid
- Reduceren van emoties
- De ja-cadans bij emotie
- Effectiviteit in het oplossingsproces
- Het brengen van slecht nieuws
- Nazorg in klachtenbehandeling
- Klachtenregistratie

**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](#)



Advies- vaardigheden



Bel voor advies
0172-22 40 07

Leerwijzer Advies- vaardigheden

Praktijkgerichte trainingen

48

maatwerk
training

Adviesvaardigheden

50

maatwerk
training

Adviserend verkopen

Leer adviezen begrijpelijk, overtuigend én aantrekkelijk over te brengen om zo jouw adviesvaardigheden te verstevigen en een persoonlijk stijl als adviseur te ontwikkelen.

Een succesvolle adviseur beschikt over overtuigingskracht, goede communicatieve vaardigheden en weet een vertrouwensband op te bouwen met de opdrachtgever. Nederlandse Sales Academie biedt adviesvaardigheden trainingen waarbij je jouw adviesvaardigheden verstevigt en een persoonlijke stijl als adviseur ontwikkelt. Je leert adviezen begrijpelijk en overtuigend over te brengen en effectief te onderhandelen met behoud van de klantrelatie.

Advies- vaardigheden

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar

Leer overtuigend en begrijpend advies geven



Voor wie?

De training *Adviesvaardigheden* is gericht op (interim-) professionals die werkzaam zijn als consultant of adviseur. Of je nu een startende of meer ervaren consultant bent, de training is geschikt voor iedereen die overtuigend en begrijpelijk advies wil geven. In deze maatwerktraining staan jouw leerwensen en aandachtspunten centraal! Voor verkopers adviseren wij de training *Adviserend verkopen*.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/ad

Voor het geven van goed en professioneel advies is een combinatie van ruime vakkennis en sterke overtuigingskracht benodigd. Merk je dat je gesprekspartners niet altijd direct voor jouw oplossing kiezen, ook al ben jij ervan overtuigd dat het de beste oplossing is? In de training *Adviesvaardigheden* worden de verschillende aspecten van consultancy behandeld, waardoor je bewust wordt van jouw rol als adviseur. Je leert je adviesvaardigheden aan te scherpen en op verschillende manieren toe te passen.

Wat ontwikkel ik?

Tijdens de training maak je inzichtelijk waar jij als professioneel adviseur tegenaan loopt en je gaat op zoek naar de adviesstijl die het best bij jou past. Met behulp van korte theorieën en diverse praktische oefeningen, ontwikkel jij je consultancy- en adviesvaardigheden verder. Na afloop van de training weet jij jezelf als krachtige adviseur neer te zetten en adviezen overtuigend en aantrekkelijk over te brengen.

Wie is mijn trainer?

De trainers zijn ervaren consultancy professionals met een enorme overtuigingskracht. Dagelijks houden zij zich bezig met het geven van (professioneel) advies en delen hun praktijkervaring graag met anderen.

Onze aanpak

Gedurende de praktijkgerichte training *Adviesvaardigheden* bieden wij je inzicht in het adviesproces en de daarbij behorende adviesvaardigheden die je in de praktijk kunt toepassen. Communicatie is hierbij zeer essentieel. Je leert je sterke adviesvaardigheden te combineren met dat van een ander en creëert daarmee volledig je eigen stijl. De trainer laat je oefenen met voorbeelden uit het werkveld en geeft je op basis daarvan gerichte feedback waar je écht mee verder kunt!

Programma

Het programma draait om jezelf nog krachtiger als adviseur neer te zetten en zo jouw advies nog krachtiger bij de klant over te brengen.

- Verkopen of consultant? Adviseren vanuit inhoud of vaardigheid
- Adviseren vanuit partnership
- Overtuigend adviseren
- Toepassen nieuwe vaardigheden in de praktijk
- Rapporteren

TRAINER



Michel van Vuuren
Trainer bij de Nederlandse
Sales academie

“Deelnemers kunnen de stof direct de volgende dag in de praktijk al toepassen!”

“In mijn trainingen werk ik met dagelijkse praktijkvoorbeelden van de deelnemers. Ik vind het belangrijk dat de deelnemers zich in de voorbeelden herkennen en de stof direct de volgende dag in de praktijk toe kunnen passen. Een training is voor mij pas geslaagd als alle deelnemers hun eigen persoonlijke leerwensen hebben behaald. Daar ga ik voor!”

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](#)



Adviserend verkopen

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar

Creëer meerwaarde
voor de klant



Voor wie?

De training *Adviserend verkopen* is geschikt voor iedereen die werkzaam is in een commerciële functie en graag een langdurige relatie met de klant wilt opbouwen. Voor sales professionals, accountmanagers, organisatieadviseurs, ingenieurs en (selling) consultants die als adviserend verkoper meer toegevoegde waarde aan de klant willen bieden, is deze training zeer aan te raden.

scan mij



Offerte aanvragen?
salesacademie.nl/av



Als sales professional weet je als geen ander hoe belangrijk het is om een waardevolle relatie met de klant op te bouwen en je van concurrenten te onderscheiden. In de training *Adviserend verkopen* leer je hoe je meerwaarde voor de klant kunt creëren en verhoog je de toegevoegde waarde van jezelf als expert om meer resultaat te kunnen behalen. De maatwerktraining draait om het opbouwen van een sterke relatie met je klant waarmee je rol als verkoper verandert naar die van een trusted advisor!

Wat ontwikkel ik?

Aan de hand van verduidelijkende modellen, praktische tips, rollenspellen en praktijkvoorbeelden van deelnemers, versterk je jouw commerciële adviesvaardigheden. Na de training heb je het inzicht en bewustzijn van je rol als adviserend verkoper vergroot. Je weet de klant aan je te binden en kunt dit direct toepassen in de praktijk. Daarnaast ben je meer alert van commerciële kansen waar je ook tijdens de verkoop van het product of dienst op in kunt spelen.

Wie is mijn trainer?

De ervaring en aanpak van een trainer is vaak heel bepalend voor een training. Onze trainers zijn gedreven professionals met ruime ervaring, passie en expertise voor het commerciële vakgebied waarin zij dagelijks actief zijn. Door middel van hun praktijkervaring helpen zij je tijdens de training *Adviserend verkopen* met het behalen van jouw leerdoelen!

Onze aanpak

Bij Nederlandse Sales Academie begint het leren direct na de inschrijving. Wij bieden je een breed pakket, waarin de training centraal staat. Je gaat online aan de slag met lesmateriaal en voorbereidingsopdrachten, om deze in de praktijk verder uit te voeren. De lessen zullen bestaan uit zelfanalyses, praktijkgerichte oefeningen en ervaringsuitwisselingen om zo nieuwe inzichten en adviesvaardigheden te ontwikkelen.

Programma

- Adviserend verkopen van dienst/product
- 4-fasen model voor adviserend verkopen
- Overtuigend oplossingen neerzetten
- Onderhandelen met behoud van relatie
- Relatiebeheer en terugkerende verkoop

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](#) ▶

Sales Management



Bel voor advies
0172-22 40 07

Leerwijzer Sales Management

Praktijkgerichte trainingen

54

maatwerk
training

Sales Management

Met onze sales management trainingen leer je aan te sturen vanuit inzicht, kennis en vaardigheid en optimaal rendement uit je sales team te halen.

Als sales manager ben je verantwoordelijk voor de verkoopresultaten binnen jouw organisatie. Jouw doel is om de verkoopdoelstellingen te behalen of zelfs te overtreffen. Binnen sales management spelen visie, leiderschap, strategie en cultuur een belangrijke rol. Met onze sales management trainingen leer je om je eigen koers te varen om maximaal te kunnen bijdragen aan de doelstellingen van de organisatie.

Sales Management

Opbouwen van effectieve en langdurige klantrelaties

Alleen als
maatwerktraining
beschikbaar



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 hier in 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](#)



De kwaliteitslocaties

Als je je via de website inschrijft voor een training of opleiding, zie je daar de voorlopige locatie staan. De definitieve accommodatie van de training of opleiding tref je aan in Nederlandse Sales academie leren online omgeving. Al onze trainingslocaties zijn goed te bereiken met het openbaar vervoer of de auto.

1. **Alkmaar**
Golden Tulip Alkmaar
2. **Almelo**
Van der Valk Theaterhotel Almelo
3. **Alphen aan den Rijn**
Alfreds Alphen a/d Rijn
iFlow Ondernemingshuis Alphen a/d Rijn
4. **Amsterdam**
BCN Business Centre Nederland Amsterdam Arena
5. **Arnhem**
Sandton Hotel de Roskam
6. **Breda**
Apollo hotel Breda
7. **Den Bosch**
Van der Valk Nuland
's-Hertogenbosch
8. **Dordrecht**
Postillion Hotel Dordrecht
9. **Drachten**
Van der Valk Hotel Drachten
10. **Eindhoven**
BCN Business Centre Nederland Eindhoven
Van der Valk Hotel Eindhoven
11. **Groningen**
Van der Valk Hotel Groningen-Hoogkerk
12. **Lelystad**
Apollo Hotel Lelystad
13. **Nijmegen**
Van der Valk Nijmegen-Lent
14. **Rotterdam**
BCN Business Centre Nederland Rotterdam
15. **Sittard**
Van der Valk Stein-Urmond
16. **Tilburg**
Van der Valk Gilze-Tilburg
17. **Utrecht**
BCN Business Centre Nederland Utrecht
Postillion Hotel Utrecht Bunnik
18. **Zwolle**
BCN Business Centre Nederland Zwolle
Mercure Hotel Zwolle



Betalings- en annuleringsvoorwaarden

Factuurrelatie

De Nederlandse Sales Academie maakt onderdeel uit van IMK Opleiding B.V. De factuurrelatie wordt aangegaan met IMK Opleidingen B.V.

Algemene voorwaarden van inschrijving

Deze voorwaarden zijn ook van toepassing indien de opdracht digitaal is verstrekt.

- Inschrijving geschiedt via een volledig ingevuld aanmeldformulier via de website.
- Plaatsing geschiedt op volgorde van betaling.
- De Nederlandse Salesacademie behoudt zich het recht voor:
 - bij te veel inschrijvingen aanmelders niet te plaatsen,
 - bij te weinig inschrijvingen een training, opleiding of cursus af te gelasten,
 - aanmeldingen niet te accepteren wanneer de cursus voor betreffende deelnemers als 'niet geschikt' wordt verondersteld.

In bovenvermelde drie situaties komt de aanmelding te vervallen. In overleg met de deelnemer wordt een alternatief gezocht.

Deelnamevoorwaarden

Het volledige cursusbedrag dient voor aanvang van de cursus op onze bankrekening te zijn bijgeschreven. Indien dit niet het geval is dan behoudt IMK Opleidingen B.V. zich het recht voor de deelname aan het evenement te weigeren, waarbij de betalingsverplichting onverminderd gehandhaafd blijft.

Standaard annuleringsvoorwaarden

Algemeen

- Annulering dient altijd schriftelijk te geschieden per post of per e-mail op support@salesacademie.nl
-

Annulering tot 5 werkdagen voor aanvang

- Bij annulering tot 5 werkdagen voor aanvang van de cursus wordt 20% van het cursusgeld in rekening gebracht.
- In overleg met, en na toestemming van IMK Opleidingen B.V. kan het mogelijk zijn zich door een ander te laten vertegenwoordigen, waardoor de annuleringskosten vervallen.
- Binnen één jaar kan dezelfde cursus door dezelfde persoon voor het dan geldende cursusbedrag minus de betaalde 20% worden gevolgd.

Annulering binnen 5 dagen voor aanvang van de cursus

- Bij annulering binnen 5 werkdagen voor aanvang van de cursus, is het volledige cursusgeld verschuldigd.
- Het cursusgeld kan niet worden verrekend met toekomstige aanmeldingen of met aanmeldingen van andere personen.
- In overleg met, en na toestemming van De Nederlandse Salesacademie kan het mogelijk zijn zich door een ander te laten vertegenwoordigen.

Annulering na aanvang van de cursus

- Achteraf, dat wil zeggen na het moment dat de cursus van start is gegaan, is annuleren op geen enkele wijze mogelijk en dient het volledige factuurbedrag te worden voldaan.

Betalingsvoorwaarden

- De factuur wordt na inschrijving per e-mail aan u toegezonden.
- De factuur dient uiterlijk 30 dagen vóór aanvang van de cursus te zijn voldaan.
- In geval van een training of cursus dient de factuur uiterlijk 30 dagen vóór aanvang te zijn voldaan. Bij opleidingen geldt dat de factuur uiterlijk 14 dagen na factuurdatum betaald dient te zijn.

In gevallen waar bovenvermelde voorwaarden geen uitsluitel bieden, zijn de algemene voorwaarden van toepassing, gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Amsterdam.



Ongelimiteerd herhalen

Bij Nederlandse Sales academie kun je trainingen en opleidingen ongelimiteerd herhalen! Je betaalt slechts de locatiekosten en het lesmateriaal. Zo kun nieuwe kennis en vaardigheden net zo vaak oefenen als nodig is.

Meer weten?
salesacademie.nl/herhalen

Index

A	
Accountmanagement A	16
Adviesvaardigheden	48
Adviserend verkopen	50
C	
Commercie als tweede beroep in de zakelijke dienstverlening	26
Commerciële Binnendienst	32
D	
De monteur als ambassadeur	42
De vakman als accountmanager	20
K	
Klantgericht incasseren	40
Klantgericht werken en doen	38
M	
Meer commercieel resultaat met DISC	28
O	
Omgaan met klachten	44
P	
Plezier in acquisitie	24
Proactief en klantgericht bellen	34
Q	
Q4 DISC gedragsprofiel	8
S	
Sales Management	54
Social selling	22
Succesvol onderhandelen	18

© Nederlandse Sales academie
Alphen aan den Rijn

Deze brochure is met zorg
samengesteld. Opmaak- en
drukfouten zijn voorbehouden.

Ontwerp en opmaak:
VRHL Content & Creatie,
Alphen aan den Rijn

Mogen wij ons even voorstellen?



Wij zijn Christa, Esther, Lisa, Maaïke, Naomi, Sally en Tamara. Heeft u vragen over opleidingen en trainingen, dan staan wij graag voor je klaar. We hopen je binnenkort te spreken!

0172 - 22 40 07
studieadvies@salesacademie.nl



Christa



Esther



Lisa



Maaïke



Naomi



Sally



Tamara



**NEDERLANDSE
SALES ACADEMIE**

POWERED BY IMK OPLEIDINGEN

Waarom Nederlandse Sales Academie?

- **Volledig toegespitst op de praktijk**
- **Praktijkgerichte trainers**
- **Vandaag geleerd is morgen toegepast**

**Al onze opleidingen en trainingen
kunnen wij op maat voor jouw team of
organisatie verzorgen. Meer weten?
Neem contact met ons op via**



0172 - 22 40 07



info@salesacademie.nl

Nederlandse Sales Academie
Henry Dunantweg 28
2402 NR ALPHEN AAN DEN RIJN