

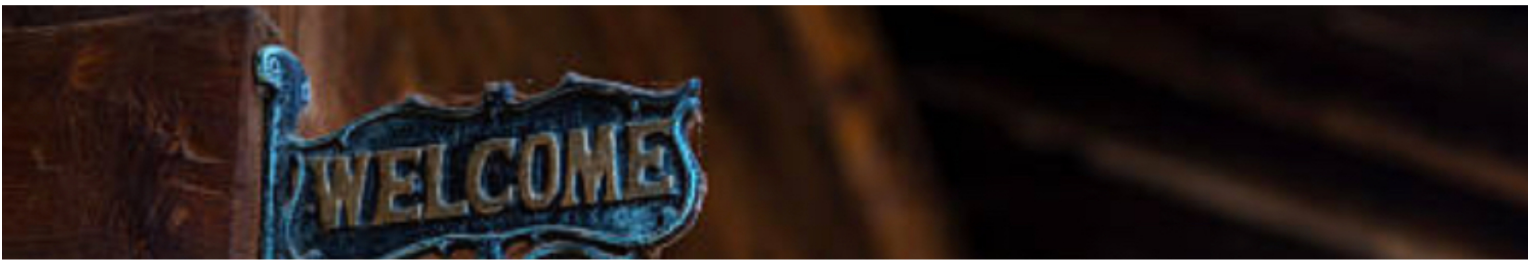


Alles in huis voor maximaal resultaat in sales!

In de Salesherberg haal je in tien weken tijd het maximale uit jouw sales. Je doorloopt een programma waarin jouw verkooppak van het begin tot het eind in kaart wordt gebracht en geoptimaliseerd wordt. Je ontvangt daar waar nodig kennis, coaching en training om jouw aanpak verder te ontwikkelen tot een solide strategie.

Een strategie die bij jou past en jouw competenties en ervaring als sales professional serieus neemt. Daarmee ga je namelijk het grootste verschil maken en benut je jouw talenten maximaal. Gedreven specialisten gaan met je aan de slag en stimuleren je om alle kansen te benutten die je geboden worden.

Na tien weken, waarin je twee keer een aantal dagen in de schitterende Salesherberg in Ulvenhout verblijft, heb je een stevige basis, waarmee je als sales professional gegarandeerd succes boekt.



Wat is de Salesherberg?

Voor het leren van een taal ga je naar de Nonnen in Vught, voor het verbeteren van je sales ga je naar de Salesherberg in Ulvenhout.

Het uitgangspunt is hetzelfde: samen met anderen intensief werken aan het verbeteren van jouw vaardigheden.

Weg uit je dagelijkse omgeving, met uitdagende opdrachten, volledige focus, professionele begeleiding en alle ondersteuning die je nodig hebt om het maximale in sales te bereiken.

Voor wie is de Salesherberg?

Je bent als accountmanager verantwoordelijk voor het binnenhalen, beheren, bewerken en/of uitbouwen van een klantenportefeuille. Dat lukt je aardig, maar je weet gewoon dat er méér in zit dan je eruit haalt. Niet door nóg harder te werken of nóg een workshop te volgen, maar door inzicht te krijgen in je eigen handelen.

Je hebt behoefte aan het in kaart brengen van jouw verkooppak, zodat je exact weet waar je aandacht en energie naartoe gaan en op welke punten verbeteringen wenselijk en mogelijk zijn. Je wilt concrete adviezen, hulp bij het trainen van jouw vaardigheden en ondersteuning van enthousiaste deskundigen die het beste in jou naar boven halen.

Je wilt jouw eigen aanpak verder ontwikkelen en efficiënter maken. Je wilt meer grip hebben op je eigen kunnen en gevoed worden met nieuwe inzichten, feiten, kennis en technieken. En bovenal wil je plezier beleven aan waar je mee bezig bent. Je bent bereid om intensief te werken aan alle stappen van jouw verkooppak.

Waarom de Salesherberg?

- Het programma duurt 10 weken waarin je nieuw gedrag volledig eigen maakt.
- Door twee keer meerdere dagen volledig uit je dagelijkse routine gehaald te worden, kom je echt los van je vaste patronen.
- Aan het begin en aan het einde van onze samenwerking vindt een evaluatie plaats op persoonlijke ontwikkeling en resultaat, waarin je successen zichtbaar worden.
- Door de groepen klein te houden (8 deelnemers) zorgen we voor een actief, gepersoniseerd programma en een specifiek actieplan.
- De Salesherbergier en zijn team staan garant voor inspiratie en plezier afgestemd op jouw persoonlijke kwaliteiten.
- Je gaat buiten je comfortzone, zeker! Maar in een veilige setting waar je alleen maar sterker van wordt.
- Het programma is modulair opgebouwd, waardoor je eenvoudig een onderdeel of resultaat kunt uitlichten en benadrukken.

- Afhankelijk van jouw focus/behoefte werken we met trainers en coaches, die op een specifiek vlak hun sporen verdiend hebben.
- Als vaste gastspreker hebben we een succesvolle en inspirerende ondernemer, die zijn of haar commerciële geheim uit de doeken doet.
- De Salesherberg werkt met de beste sales methodieken uit binnen- en buitenland.



Wat leer je in de Salesherberg?

In de Salesherberg leer je om het maximale uit sales te halen. Op een manier die past bij jou, uitgaande van jouw vaardigheden, talenten en ervaring. Je krijgt de kans om te ontdekken **waar** en **hoe** je beter kunt presteren, in alles wat je commercieel doet. Met een intensief programma, waarin je alle fases van het verkoopproces doorloopt, van leadgeneratie tot het uitbouwen van je relaties. We staan vooral daar stil waar jouw grootste kansen en uitdagingen liggen om het maximale uit jezelf te halen.

Waar beter presteren?

1. Pré sales

- Jouw waarde bepalen

2. Prospecting

- Leadgeneratie
- Lead kwalificatie
- Koud bellen/ Warm bellen/ Bellen voor een afspraak
- Het persoonlijke kennismakingsgesprek

3. New Business Sales

- Het verkoopgesprek
- De presentatie/ Het advies
- Het voorstel
- De onderhandeling
- Contracteren

4. Active accountmanagement

- Het proactief relatieadvies-gesprek (account beheer)
- Het ontwikkelen van je klant
- Werken met ambassadeurs

Hoe beter presteren?

- Het bouwen van je persoonlijke merk
- Ontwikkelen van jouw beste verkoopmethode
- Met professionele nieuwsgierigheid meer inzicht krijgen in je klant
- Implementeren van jouw verkoopplan en sales funnel
- Krachtige acquisitietechnieken
- Voeren van het beste 'eerste' verkoopgesprek
- Voeren van het beste vervolgesprek
- De kracht van storytelling en overtuigen zonder hard te werken
- Met impact presenteren
- Het schrijven van een winnend voorstel
- Speels onderhandelen en creatief omgaan met bezwaren
- Continu ontwikkelen van bestaande relaties



Hoe ziet jouw verblijf in de Salesherberg eruit?

Het totale programma duurt 10 weken. Je verblijft samen met andere commerciële professionals een keer drie en een keer twee dagen op een unieke locatie. Tijdens deze dagen word je uitgedaagd, geïnspireerd, geholpen, begeleid en verwend. We doen alles om jouw rugzak zo vol mogelijk te krijgen met die dingen waarmee jij je optimaal kunt ontwikkelen in sales. In het begin en aan het einde het programma heb je een individueel gesprek met je trainer. Gedurende de hele periode maak je opdrachten, werk je samen met medecursisten en zijn er diverse intervisiemomenten en coachmomenten met de Salesherbergier en zijn team.

Work hard, play hard

Echt resultaat vraagt echte inspanning. Als je een traject in de Salesherberg start, ben je bereid intensief te werken aan het verbeteren van je sales kwaliteiten. Je krijgt daar veel voor terug, zowel voor het uitoefenen van je sales functie, als voor jouw functioneren in het dagelijks leven. Je gaat namelijk ervaren wat het betekend om mensen vanuit jouw eigen identiteit en overtuiging te benaderen. Meer voor elkaar krijgen als professional en mens, omdat je authentiek de energie uitstraalt die voor jou werkt.

Uiteraard staat de Salesherberg ook voor het verwennen van haar gasten. Je wordt

op een bijzondere manier ontvangen, culinair verwend en beleeft gastvrijheid op een unieke locatie, met een slaappleats in het hooi. Gedurende de avonden word je gevoed met lekkernijen voor lichaam en geest; vanzelfsprekend met een inspirerend sales sausje.

Kortom: een ontdekking van jouw commerciële kracht die je niet snel zult vergeten en nooit zult verliezen!

Hoe werken we in de Salesherberg?

- Heel veel zelfreflectie!
- Praktijkopdrachten zoals plannen schrijven, analyses maken, zelfevaluatie van opgenomen gesprekken en vooral veel oefenen in de dagelijkse praktijk.
- Totaal 5 plenaire trainingdagen en 3 overnachtingen.
- Workshops specifieke vaardigheden.
- Peer-coaching van en door medecursisten.
- Intervisie met je medecursisten onder begeleiding van de trainer.
- Persoonlijke coaching en evaluatie met je trainer.
- Gastspreekers en specialisten in bijvoorbeeld schrijven, leadgeneratie, storytelling of presenteren.
- Animatie die uiteraard bijdraagt aan je commercieel plezier.
- Lekker eten en drinken zodat we elkaar besmetten met het "Salesherbergvirus"

De Salesherbergier en zijn team

Peter-Paul Langeveld is de Salesherbergier. Hij is jouw gastheer en hoofdtrainer gedurende je verblijf in De Salesherberg. Peter-Paul heeft een track record in sales van meer dan 20 jaar, waarvan 13 jaar als trainer en coach. De Salesherberg is ontstaan uit de combinatie kernkwaliteit en vakmanschap. Tijdens een talentenspel ontdekte Peter-Paul dat het zijn grootste talent en passie is om "herbergier" te zijn.



Dat is een way of life die hij perfect in verbinding brengt met hoe je op een goede manier met klanten omgaat en waar hij je graag in onderdompelt. Peter-Paul gelooft in kernkwaliteiten. Hij kijkt naar jouw kracht als individu en zet zijn eigen kracht in als trainer van verkoopvaardigheden en -methodiek. Voor andere kwaliteiten maakt hij gebruik van specialisten op het gebied van creativiteit, leadgeneratie, personal branding en commercieel schrijven. Hij zet alleen bewezen kwaliteit in om jouw kwaliteit naar boven te halen.



Wil je meer weten?

Neem hier contact op, of stuur een bericht voor jouw volledige programma.

Mail ons: info@langeveldcoaching.nl

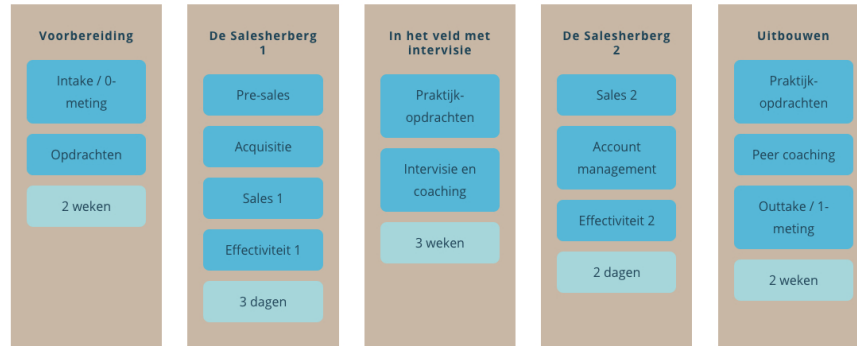
Bel ons: +31 (0)6 14 56 23 99

Het programma

Gedurende een periode van 10 weken doorlopen we samen jouw gehele verkoopproces (salesfunnel). Je krijgt concrete handvatten en we gaan je aanscherpen daar waar je nu nog kansen laat liggen. Zodat je uit je eigen overtuiging en kwaliteiten verrassende resultaten gaat behalen op zowel persoonlijk als commercieel vlak. Naast intensieve opleidingsmomenten op locatie, zetten we je in je dagelijkse praktijk aan het werk om de verworven inzichten en vaardigheden meteen toe te passen en verder te ontwikkelen. Je deelt je ervaringen

tijdens je verblijf in de Salesherberg met Salesherbergier Peter-Paul Langeveld, specialisten en je medecursisten.

Programma-overzicht



Je voorbereiding (2 weken)

- Je hebt een intakegesprek met de trainer waar een assessment en coachgesprek deel van uitmaken. (0-meeting)
- Je schrijf je "Sales Story" en "Power Statement".
- Je stelt je verkoopplan samen (inclusief activiteiten en conversie planning).
- Je maakt een leadlijst van minimaal 20 leads, die je tijdens je traject kan en wil benaderen.
- Je brengt je netwerk in kaart en bepaalt waar jij leads vandaan haalt?

Je eerste verblijf in de Salesherberg (3 dagen)

- Wie ben ik? Jouw propositie en persoonlijke stijl.
- Wat doe ik? Pitchen en persoonlijke presentatie.
- Wie benader ik in de markt? Leadgeneratie en kwalificatie.
- Wie benader ik bij een prospect? De DMU in kaart brengen en bewerken.
- Mijn verkoopmethode/ proces in kaart gebracht en aangescherpt op je doel.
- Mijn inspiratie. Gastspreker creatief in klantbenadering en -aanpak.
- Hoe kom ik in contact met het plegen van acquisitie?
- Hoe maak ik contact met de ander, zodat je het vertrouwen wint? Het verkoopgesprek deel 1.
- Hoe ik zorg dat ik de ander leidt en begrijpt? Het toepassen van leiderschap en passende gesprekstechnieken.
- Hoe ik mijn resultaat haal. Putting a plan to work deel 1.

Jezelf in het veld ontwikkelen met intervisie en coaching (3 weken)

- Je gaat acquisitiesprekken voeren en evalueren en verbeteren.
- Je gaat verkoopgesprekken voeren en evalueren en verbeteren.
- Je gaat je plannen uitvoeren en je effectiviteit evalueren en verbeteren.

Je tweede verblijf in de Salesherberg (2 dagen)

- Hoe kan ik na het krijgen van vertrouwen het gesprek praktisch verdiepen, zodat ik een partner voor de toekomst wordt? Het verkoopgesprek deel 2.
- Hoe kan ik boeiend zijn? Storytelling: de kracht van jouw verhaal.
- Hoe krijg ik overtuiging bij de klant? Onderhandelen en omgaan met bezwaren.
- Hoe zet ik een voorstel pakkend op papier? Het schrijven van een winnende offerte.
- Hoe bouw ik mijn contacten uit? Meer uit je bestaande netwerk en klantenbestand halen.
- Hoe zorg ik voor een blijvende ontwikkeling en groei in resultaat? Putting a plan to work 2.
- Mijn persoonlijke sales effectiviteit werkt!

Jezelf in het veld perfectioneren (2 weken)

- Je stelt een persoonlijk actieplan op, waarmee jij je toekomstige succes vastzet.
- Je evalueert je collega op basis van peer coaching.
- Je hebt een outtake/ evaluatiegesprek met de trainer waarbij jouw resultaten en focus in kaart worden gebracht. (1-meting).
- Je ontvangt een rapport over jouw commerciële wedergeboorte in de Salesherberg.



Contact

Mail ons: info@salesherberg.nl

Bel ons: +31 (0)6 14 56 23 99