

A decorative wrought-iron sign with a white background and blue text. The sign is mounted on a blue wall and features intricate scrollwork and gold-colored accents. The text on the sign is "de salesherberg" in a bold, blue, sans-serif font.

**de salesherberg**

Alles in huis voor maximaal resultaat in sales!

*“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.”*

## **Alles in huis voor maximaal resultaat in sales!**

---

In de Salesherberg haal je het maximale uit jouw sales. Je doorloopt een programma waarin we samen jouw verkoopaanpak van het begin tot het eind in kaart brengen en optimaliseren. 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 persoonlijke kwaliteiten en ervaring als sales professional serieus neemt. Daarmee maak je het grootste verschil en benut je jouw talenten optimaal. Gedreven specialisten gaan met je aan de slag en stimuleren je om alle geboden kansen te benutten. Na jouw verblijf in de schitterende Salesherberg in Ulvenhout heb je een stevige basis, waarmee je als sales professional gegarandeerd succes boekt.

## **Voor wie is de Salesherberg?**

---

Je bent 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 en kwaliteiten. De vakgebieden die jij vindt bij de Salesherberg omvatten het gehele salesproces, zoals présales, prospecting, new business sales en active accountmanagement.

## Waar staat de Salesherberg voor?

---

Het doel van de Salesherberg is jou een bijzondere omgeving bieden, waarbij je loskomt uit je dagelijkse patronen en sneller experimenteert met nieuw gedrag. Door een op jou gericht intensief programma beheers jij nieuw gedrag, voordat je terugkeert in de praktijk.

*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.*

Vanuit jouw persoonlijke karakterstructuur en overtuigingen halen wij het maximaal commercieel haalbare uit jou. Jij staat als individu met al je kwaliteiten voorop en de Salesherberg ondersteunt jou concreet in een verbeterde aanpak en uitvoering.

## Waarom kies jij de Salesherberg?

---

- Een maatwerk programma wordt op basis van intakes zo ingericht, dat je specifiek nieuw gedrag volledig eigen maakt.
- Een incompany- of open training; Elke groep heeft dezelfde achtergrond, waardoor niveau en omstandigheden goed op elkaar aansluiten.
- Afhankelijk van jouw focus/behoefte werken we met trainers en coaches, die op een specifiek vlak hun sporen verdiend hebben.
- Door volledig uit je dagelijkse routine gehaald te worden, kom je echt los van je vaste patronen.
- Je gaat buiten je comfortzone. Zeker! Maar in een veilige setting waar je alleen maar sterker van wordt.



- Door de groepen klein te houden (8 deelnemers), zorgen we voor een actief, gepersonaliseerd programma en een persoonlijk actieplan.
- De Salesherbergier en zijn team staan garant voor inspiratie en plezier, afgestemd op jouw persoonlijke kwaliteiten.
- De Salesherberg werkt met de beste sales methodieken uit binnen- en buitenland en kan volledig aansluiten op de methodiek die jij je eigen hebt gemaakt.
- Aan het einde van onze samenwerking vindt een evaluatie plaats op persoonlijke ontwikkeling en resultaat, waarin je successen zichtbaar worden.

## Onze aanpak: 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 gaat ervaren wat het betekent om mensen vanuit jouw eigen identiteit en overtuiging te benaderen.

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 comfortabele privé slaap- en badkamer.

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

## 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 trackrecord in sales van meer dan 22 jaar, waarvan 14 jaar als commercieel trainer en coach.

De Salesherberg is ontstaan uit Peter-Paul zijn eigen kernkwaliteiten, passie 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.

Peter-Paul gelooft in kernkwaliteiten. Hij kijkt naar jouw kracht als individu en zet zijn eigen kracht in als trainer van verkoopvaardigheden en -methodieken. Voor aanvullende kwaliteiten maakt hij gebruik van specialisten op het gebied van creativiteit, leadgeneratie, personal branding, commercieel schrijven, presenteren en management.

## 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. Dit door middel van 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

- Persoonlijke karakterstructuur
- Kernkwaliteiten
- Jouw persoonlijke waarde bepalen
- Jouw professionele waarde bepalen

### 2. Prospecting

- Lead generatie
- 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 pro-actief relatieadviesgesprek (account beheer)
- Het ontwikkelen van je klant
- Het werken met een business case
- 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 vervolggesprek
- 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?

---

We gaan totaal 10 weken aan de slag. 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 van 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.

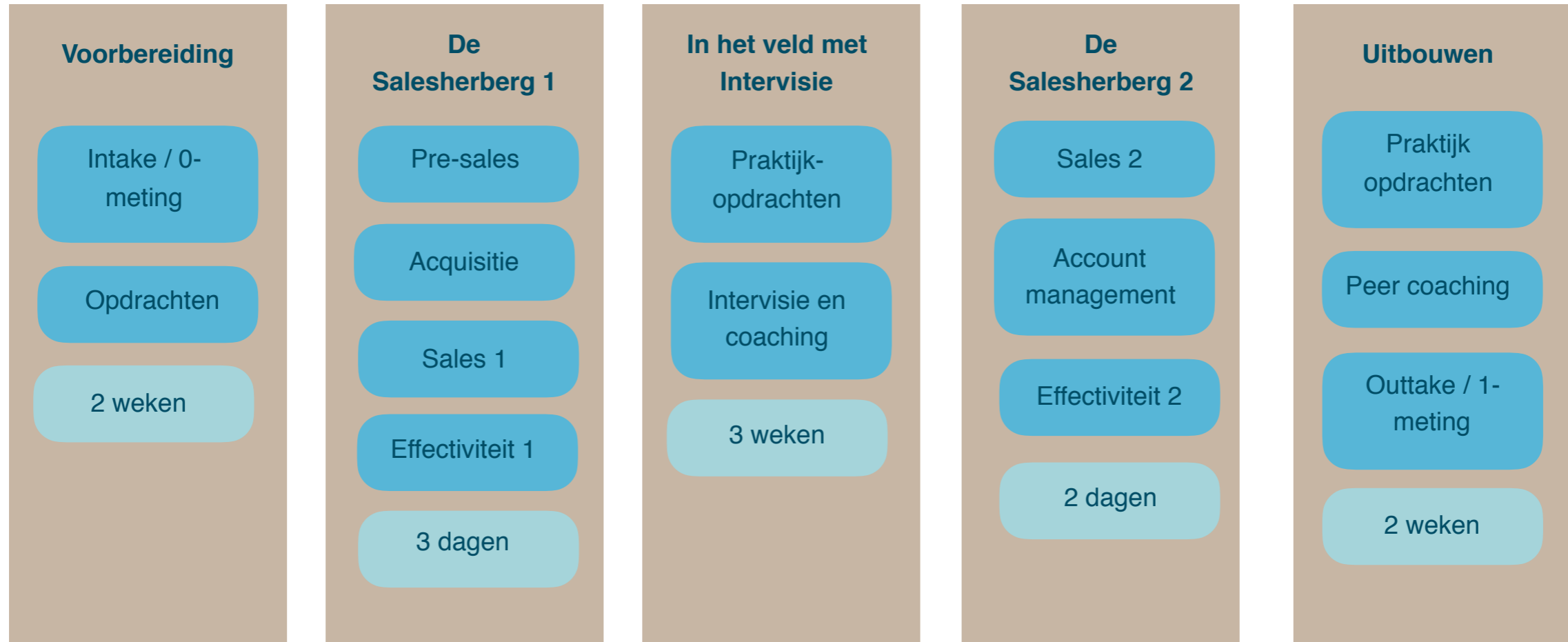
## Hoe werken we in de Salesherberg?

---

- 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 verdeeld over 10 weken.
- 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.
- Intensieve betrokkenheid van je leidinggevende gedurende het gehele traject.
- Gastsprekers 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".

## 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.

### ***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 zorg ik dat ik de ander leid en begrijp? Het toepassen van leiderschap en bijpassende gesprekstechnieken.
- Hoe haal ik mijn resultaat? Putting a plan to work, deel 1.

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

- Je gaat acquisitiesprekken voeren, evalueren en verbeteren.
- Je gaat verkoopgesprekken voeren, 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 word? 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, deel 2.
- Mijn persoonlijke saleseffectiviteit 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 evaluatiegesprek met de trainer en je leidinggevende waarbij jouw resultaten en focus in kaart worden gebracht. (1-meting).
- Je ontvangt een rapport over jouw commerciële wedergeboorte in de Salesherberg.

### **De investering**

---

De Salesherberg berekend 750 € per dagdeel per trainer. Bij een volledige groep van 8 deelnemers bedraagt de investering tussen 1800 € en 3600 € per deelnemer voor een volledig traject van 10 weken, zoals bovenstaand beschreven. Het onderscheid zit in de mate van individuele begeleiding, het gebruik van de locatie, arrangementskosten en het gebruik van externe co-trainers op specifieke vakgebieden. Wil je weten wat jouw investering is, neem dan contact op via [info@salesherberg.nl](mailto:info@salesherberg.nl) of 06 14562399.