

# Overzicht – Verkoopteam Management

## Doelstellingen

Na afloop van de training zal iedere deelnemer:

- de belangrijke verschillen kunnen uitleggen tussen een effectieve verkoper en een effectieve sales manager
- de Klanten Relatie Cyclus begrijpen en in staat zijn om de regelmatige band met strategische en belangrijke accounts te managen
- de motivatietheorie begrijpen en strategieën kunnen opzetten om een hoog motivatieniveau binnen het verkoopteam te handhaven
- de betekenis van leiderschapstijlen begrijpen en zich bewust zijn hoe gedrag van belang is voor succesvol management – aanmeten van een gedragsvorm
- in staat zijn om effectieve en productieve vergaderingen te leiden
- in staat zijn om op een positieve en motiverende manier te coachen.

## Doelgroep

Eenieder die belast is of wordt met het managen van een verkoopteam. De training is een uitgebreide vorming in verkoopmanagement, maar is ook geschikt als bijscholing en biedt de gelegenheid om kennis en vaardigheden bij te werken.

## Programmainhoud

### De rol van de sales manager

- De manager als een 'schaarse bron'.
- Managen versus verkopen.
- Een positieve invloed hebben op zowel klant als verkoper.

### Tactische verkoopplanning

- De verkoopstrategie plannen.
- Sterkte- en aantrekkelijkheidsmatrices.
- Gebruik van hulpbronnen.
- Strategie plannen en reviewen met verkopers.
- Methodes voor activiteiten analyse om vooruitgang vast te stellen en leemtes te vinden die aanvullende coaching behoeven.

### Klanten relatie management (CRM)

- De relatiecyclus begrijpen.
- Plannen en reviewen van de CRM strategie met verkopers.
- De juiste niveau's van interactie met de klant zekerstellen.

### Motiveren van het verkoopteam

- Gevestigde theorieën hanteren om te begrijpen wat verkopers motiveert.
- Hindernissen, demotivaties en hoe daarmee om te gaan.
- Succesvolle motivatie strategieën.

### Leiderschap

- De ideale leiderschapstijl van de manager begrijpen.
- Welke stijl is van toepassing en wanneer?
- De theorie van Situationeel Leiderschap.

### Gedragsvormen voor succesvol management

- Bewustzijn van de natuurlijke stijl van de manager en de flexibiliteit van die stijl.
- Kan de manager zich gemakkelijk aan de gegeven situaties aanpassen?
- Hoe werkt het gedrag van de manager door op anderen?
- 11 categorieën van gedragsprofieling.
- Beïnvloeding en overtuiging: de 'push' en 'pull' stijlen.

### Vergaderingen

- Vaststellen van duidelijke, begrijpelijke doelstellingen.
- Zekerstellen dat doelstellingen gehaald worden.
- Succesvolle en productieve vergaderingen leiden.
- Het onderzoek: 'Filter and Amplifier' vergaderingen verklaard.

### Coachen

- Coachen dat motiveert.
- Stijl van coachen in overeenstemming brengen met het ontwikkelingsniveau van de verkoper.

## Uitvoering en groeps grootte

Het programma wordt uitgevoerd door een ervaren Huthwaite consultant die, indien mogelijk, vertrouwd is met de bedrijfstak van de klant. Om zeker te zijn dat iedere deelnemer individuele aandacht krijgt, is de groeps grootte van de training beperkt tot een maximum van twaalf.