

## Leidinggeven aan uw verkoopmedewerkers

Aan verkopers leidinggeven is een vak apart. Veel van het succes wordt bereikt door de permanente focus op verkoopactiviteiten en de juiste planning daarvan. De verkoper is vaak een emotioneel mens met diverse spanningen. Succes en missers liggen dicht bij elkaar. Dit proces managen op een motiverende wijze is meer dan een uitdaging. Het behalen van voor afgestelde doelen is het resultaat.

Goede verkopers zijn schaars en gelijktijdig van grote waarde voor de organisatie. Het vinden van de balans tussen vrijheid en gebondenheid is een taak van het gehele verkoopteam. Deze training leert u daarin als verkoopleider een prominente rol te vervullen en natuurlijk komen elementen als persoonlijke gesprekken, duo-bezoeken, maandelijks besprekingen, online besprekingen en rapportages aan bod.

Persoonlijke betrokkenheid en efficiëntie, gevoel en meten en stimulans en resultaatgerichtheid krijgen met de juiste instrumenten en handvatten uit deze training werkelijke betekenis. Uw verkoopmedewerkers zullen graag met u werken.

### Eindresultaat

- U weet planning en control te koppelen aan motivatie, waardoor uw verkoopmedewerkers zin behouden in het volgende verkoopproces.
- U helpt de mens achter de verkoper en realiseert gelijktijdig uw persoonlijke omzetdoelstelling.
- Faciliteren van verkoopproces wordt bekend terrein.
- U begrijpt een verkoopplan en weet deze in actie om te zetten, u kunt budgetteren en prognoses maken met behulp van uw eigen verkoopmedewerkers.

### Afronding

Bewijs van deelname

### Werkervaring

1-3 jaar

### Duur

2 praktijkdagen van 09:00 tot 16:30 uur.

### Te investeren uren in de training

17 uur

### Aantal deelnemers

Aan de training nemen minimaal 8 en maximaal 12 deelnemers deel.



### Inhoud

Aan verkopers leidinggeven is een vak apart. Veel van het succes wordt bereikt door de permanente focus op verkoopactiviteiten en de juiste planning daarvan. De verkoper is vaak een emotioneel mens met diverse spanningen. Succes en missers liggen dicht bij elkaar. Dit proces managen op een motiverende wijze is meer dan een uitdaging. Het behalen van voor afgestelde doelen is het resultaat.

Goede verkopers zijn schaars en gelijktijdig van grote waarde voor de organisatie. Het vinden van de balans tussen vrijheid en gebondenheid is een taak van het gehele verkoopteam. Deze training leert u daarin als verkoopleider een prominente rol te vervullen en natuurlijk komen elementen als persoonlijke gesprekken, duo-bezoeken, maandelijks gesprekken, online gesprekken en rapportages aan bod.

Persoonlijke betrokkenheid en efficiëntie, gevoel en meten en stimulans en resultaatgerichtheid krijgen met de juiste instrumenten en handvatten uit deze training werkelijke betekenis. Uw verkoopmedewerkers zullen graag met u werken.

De praktijkdagen zijn een interactieve dagen waarbij uitsluitend geoefend wordt om de theoretische kennis in praktijksituaties en cases te kunnen toepassen. Er wordt zoveel als mogelijk gebruik gemaakt van de eigen cases van de deelnemers/ en of organisaties. Op basis van korte "one-minute" oefeningen krijgt iedereen meerdere keren de gelegenheid om het geleerde toe te passen.

Ervaringen delen met andere leergierigen wordt nog leuker als je dat kunt doen in een veilige omgeving, waarin ieders ervaringen als waardevol wordt gezien. De motivatie voor leren komt natuurlijk altijd vanuit het binnenste van de deelnemer. De trainer/coach heeft invloed op het stimulatieproces en daarom zijn al onze trainers/coaches gepassioneerde specialisten in de inhoud en in de vorm waarin de leerstof wordt geoefend.

De training wordt bij voorkeur gegeven op locatie waarin niet gestoord kan worden en de groep bestaat uit een grootte van 8 tot 12 deelnemers.

De trainingsbijeenkomsten worden gefaseerd gegeven en iedere deelnemer krijgt opdrachten mee om in de werksituatie toe te passen.

De visie van Mofundus op opleiden, kenmerkt zich door het werken aan sterkten en punten ter verbetering van individuele deelnemers, waarbij groeps-elementen altijd een rol spelen. De individuele deelnemer werkt tenslotte in een omgeving met andere medewerkers, collega's en leidinggevenden.

### **Aanpak**

De praktijkdagen worden gegeven in een conferentieruimte of vergaderzaal in een hotel.

### **Aanmelden**

U kunt zich online aanmelden via onze website [webshop.mofundus.com](http://webshop.mofundus.com).

Mocht u vragen hebben over deze of andere trainingen dan kunt u ons ook telefonisch bereiken op telefoonnummer 0573 28 90 10.

### **Annuleren**

Mofundus B.V. heeft het recht zonder opgave van redenen de begeleiding te annuleren of deelname van een opdrachtgever dan wel de door opdrachtgever aangewezen deelnemer te weigeren, in welke gevallen de opdrachtgever recht heeft op terugbetaling van het volledige door deze aan Mofundus BV betaalde bedrag.

1. De opdrachtgever voor een begeleiding heeft het recht deelname aan, of opdracht voor een begeleiding te annuleren per aangetekend verzonden brief.
2. Annulering door de opdrachtgever van de opdracht kan tot 6 weken voor aanvang van de eerste begeleiding dag kosteloos geschieden, voor zover niet schriftelijk anders is overeengekomen.
3. Bij annulering korter dan zes weken voor aanvang van de eerste begeleiding dag is de opdrachtgever verplicht 100% van het overeengekomen begeleidingsgeld te vergoeden. Indien de begeleidingsopdracht bestaat uit een periode langer dan 6 maanden geldt een maximaal bedrag gelijk aan het begeleidingsgeld in de eerste 6 maanden van de begeleidingsopdracht.
4. In geval de opdrachtgever dan wel de door opdrachtgever aangewezen deelnemer(s) na aanvang van de begeleiding de deelname tussentijds beëindigt of anderszins niet aan de begeleiding deelneemt, heeft de opdrachtgever geen recht op enige terugbetaling.
5. Het persoonlijk doel stellend gesprek kan tot 2 werkdagen voor aanvang van het gesprek kosteloos worden verplaatst. Bij verplaatsing binnen 2 werkdagen voor aanvang van het gesprek zal 210,00 Euro excl. BTW in rekening worden gebracht. Indien de deelnemer voor het geplande persoonlijk doel stellend gesprek niet aanwezig is, wordt er eveneens 210,00 Euro excl. BTW in rekening gebracht.

**Contact met Mofundus B.V.**

Postadres: Postbus 144, 7240 AC Lochem  
Bezoekadres: Prins Bernhardweg 27 CR Lochem

Telefoonnummer: 0573 28 90 10

E-mail: [info@mofundus.com](mailto:info@mofundus.com)

Website: [www.mofundus.com](http://www.mofundus.com)