

# Sales Plan op 1 A4

Succes in verkoop begint met planning ...  
bij voorkeur op 1 pagina!



“Analyseer, wees realistisch en plan  
op basis van het OGSM-canvas!”

- > IFBD.BE
- > SALES & MARKETING
- > Sales Plan op 1 A4

- > U leert hoe u op ontluisterende makkelijke manier vorm geeft aan uw eigen sales plan.
- > U leert hoe u uw salesdoelstellingen vertaalt naar helder afgelijnde actieplannen.
- > U leert hoe u helder en realistisch rapporteert aan uw management.

Onder de deskundige leiding van:

**Erwin Roels**  
Managing Director  
BUSINESS MARKERS



**IFBD**  
Institute for Business  
Development



# Waarom dit programma?

## WAAROM EEN VERKOOPPLAN EEN ABSOLUTE MUST IS ...

Verkopen is je vak. Al jaren bouw je – samen met je team of collega's – mee aan het commerciële succes van je organisatie. En misschien ben je intussen doorgegroeid tot sales manager en coach je vandaag je gemotiveerd en ambitieus verkoopteam. En dan vraagt je management om een sales plan ... een plan dat je ambities en doelstellingen meetbaar én realistisch samenvat. Dit verkoopplan is enerzijds een houvast om je team mee aan te sturen, anderzijds jouw garantie dat je management je steunt in hoe jij jouw markt verder wenst uit te bouwen.

## DATA, DATA EN NOG MEER DATA ...

Je gaat aan de slag: je verzamelt data, bekijkt historiek en forecast, analyseert je CRM gegevens, evalueert de markt en de andere aanbieders, kijkt kritisch naar je concurrenten, gaat op zoek naar nieuwe klanten, segmenteert bestaande klanten, ... En voor je er erg in hebt, verdrink je in KPI's, klantenprofielen, strategische missies, segmenten, visies van concurrenten ...

## JOUW SALES PLAN OP 1 A4

Wat vandaag ontbreekt is een canvas: een pragmatische structuur om je Sales Plan op 1 A4 vorm te geven. En dit is wat deze unieke workshop biedt: op één dag tijd leer je hoe je je ondernemingsstrategie vertaalt naar een realistisch én bruikbaar sales plan. Met behulp van de duidelijke OGSM-structuur (Objectives, Goals, Strategies & Measures) leer je om je doelstellingen om te zetten in helder afgelijnde prioriteiten. Met je klant in het achterhoofd in de veranderende wereld van de verkoop, ga je aan de slag. Je geeft je eigen Sales Plan op 1 A4 vorm, geruggesteund door je team én door je management. Na deze training ga je aan de slag met je eigen Sales Plan op 1 A4. Want gedurende deze dag werk je aan je objectieven en initiatieven, je eigen klanten, je eigen marktbenadering en –segmentatie, je eigen productportfolio, je eigen waarde propositie, ... Je analyseert je huidige situatie en bouwt je eigen Sales Plan op 1 A4.

Iedereen heeft plannen. Zakelijk en privé. En toch realiseren we onze plannen vaker niet dan wel. Dat komt omdat veel plannen gewoonweg niet goed of concreet genoeg zijn of te weinig draagvlak hebben. Deze workshop leert je hoe je een krachtig én doelgericht sales plan maakt dat wél werkt. Het OGSM-canvas (Objectives, Goals, Strategies & Measures) is hiertoe het krachtigste hulpmiddel.



## De docent

**Erwin Roels** is een resultaatgedreven business leader met ervaring in general management en sales management. Ooit gestart als cold call sales rep, heeft hij meer dan 20 jaar ervaring in het managen, coachen & inspireren van sales teams die oplossingen of services verkopen, zowel in de Benelux als in de rest van Europa. Hij voerde langdurige opdrachten uit voor middelgrote ondernemingen zoals Cheops, Securitas en IRIS. Bij de start van zijn carrière was hij als topsales aan de slag bij een belangrijke Belgische start-up die na de overname door Verizon uitgroeide als belangrijke IT services speler in Europa. Erwin is een hands-on coach, analist en strateeg die zich het best voelt in het begeleiden van sales teams in groei-bedrijven. Met begrijpbare modellen en concepten helpt hij organisaties en verkoopteams om sneller efficiënt te groeien. In die hoedanigheid doceert hij aan de UCLL en is hij vandaag Managing Partner van Business Markers.



## DE FOCUS VAN DEZE DAG LIGT OP:

- > Kritisch kijken naar de bestaande situatie;
- > Analyseer vooraleer uw plan op te bouwen;
- > Ga actief aan de slag naar het plan;
- > Oefen op basis van uw eigen situatie.

En nu aan de slag ... want u vertrekt naar huis met een perfect Sales Plan op 1 A4.

## OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van de docent. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo garandeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en gestaafd met vele praktische voorbeelden.



# Overzicht programma



- ◆ Hoe vertaal je de bedrijfsstrategie in een sales plan?
  - ❖ Objectief van je plan.
  - ❖ Meetbaar maken van je objectief.
  - ❖ Welke initiatieven zijn belangrijk?
  - ❖ Meten & maatregelen.
- ◆ Hoe creëer je een draagvlak?
- ◆ De basis van een stevige verkooporganisatie:
  - ❖ Heb je wel de juiste verkooporganisatie?
  - ❖ Definiëren van het juiste product portfolio.
  - ❖ Markt analyse.
- ◆ Plan met de klant centraal:
  - ❖ Marktbenadering.
  - ❖ Marktsegmentatie: de ideale klant.
- ◆ Klanten maken
  - ❖ Prospectie is groei – wat werkt er nog anno 2020?
  - ❖ Nieuwe klanten maken met nieuwe of bestaande oplossingen.
- ◆ Klanten houden – meer doen bij bestaande klanten:
  - ❖ Bestaande klanten – Customer Lifetime Value.
  - ❖ White Space Analysis.
  - ❖ Nieuwe oplossingen tgv. bestaande oplossingen.
- ◆ Waarde propositie.
- ◆ Commissieplan en KPI's in functie van de bedrijfsstrategie.
- ◆ Samen naar jouw sales plan op 1 A4.

## Onze opleidingen in primeur?



Volg ons!

@IFBDupdate



### VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met **Dirk Spillebeen** op het nummer: +32 50 38 30 30 (e-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be)).

### VERLOOP CURSUSDAG(EN)

- 08.30 Ontvangst, registratie met koffie/thee.
- 09.00 Start van de trainingsdag (met voorstelling docent)
- 12.30 Lunch
- 17.00 Einde van de cursusdag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.

# Inschrijvingsformulier

SALES PLAN OP 1 A4

## KOSTPRIJS:

> € 795 excl. BTW

## DATUM & LOCATIE:

> zie hiertoe onze website  
[www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)

## HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainings-locaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvangen en/of afsluiten.

Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link:

[www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden](http://www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden)

## IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina [www.ifbd.be/nl/GDPR](http://www.ifbd.be/nl/GDPR) of via e-mail: [DPO@ifbd.be](mailto:DPO@ifbd.be).

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar [info@ifbd.be](mailto:info@ifbd.be)

>>> **Rechtstreekse inschrijving** via onze website:

**INSCHRIJVEN** ✓

## BEDRIJFSINFORMATIE

FIRMA:

STRAAT / NR. / BUS:

PC / GEMEENTE:

Alg. TEL.-nr.:

FAX-nr.:

ACTIVITEIT:

industrie-productie

groothandel & import

kleinhandel

horeca

bouwondernemers

transport

diensten

overheid

SECTOR:

AANTAL WERKNEMERS:

## FACTURATIEGEGEVENS

Facturatie-adres:

Uw referentie:

BTW-nummer:

## DEELNEMER(S)

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

Dhr. / Mevr.:

Functie:

E-mail:

DATUM DEELNAME:

## INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

### DEELNAMEKOSTEN

De deelnameprijs aan dit programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag(en). U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

**De Vlaamse Overheid investeert in opleiding: tot 40% korting!** ✓

Het IFBD is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 40% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: [www.kmo-portefeuille.be](http://www.kmo-portefeuille.be).

### INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze **website [www.ifbd.be](http://www.ifbd.be)** of via e-mail: [info@ifbd.be](mailto:info@ifbd.be)
- U faxt uw inschrijving op **+32 50 31 04 21**
- Via de **post**: nv IFBD, Zeeweg 155, 8200 Brugge

U kan steeds uw reservatie telefonisch op het nr. **+32 50 38 30 30** doorgeven. Een schriftelijke bevestiging echter blijft vereist. Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

### Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.