IFBD
Institute for Business Development

2027

Het plan dat niet in een lade verdwijnt, maar wordt uitgevoerd.

Uw salesplan op 1 A4

In één dag vertaalt u uw bedrijfsstrategie naar een gedragen salesplan op één pagina: met scherpe keuzes, concrete acties en een opvolgritme dat blijft werken.

> Vertaal uw bedrijfsstrategie naar een concreet salesplan op 1 A4 dat uw team begrijpt, draagt en daadwerkelijk uitvoert.

> Krijg grip op uw commerciële keuzes: welke klanten, markten en acties uw focus verdienen – en welke niet.

> Vertrek met het volledige “Batteries of Sales”-kader met 18 bouwstenen én een opvolgritme om uw plan consequent te sturen en bij te sturen.



Onder de deskundige leiding van:

Bart Bols
Partner
BUSINESS MARKERS

>>> **IFBD.BE** /
sales & marketing

Waarom dit programma?

UW TEAM WERKT HARD. MAAR WERKT HET AAN DE JUISTE DINGEN?

Waarom halen zoveel commerciële teams hun doelstellingen niet? Zelden door een tekort aan ambitie. Wel door een gebrek aan focus, duidelijke keuzes en een gedeeld, helder plan. Strategische plannen, budgetten en commerciële doelstellingen worden opgesteld – maar onderweg gaat energie verloren. Prioriteiten vervagen, afdelingen werken naast elkaar, acties leveren niet het gewenste resultaat op. En uw mensen raken gefrustreerd.

CIJFERS EN POWERPOINTS CREËREN GEEN GROEI.

Te veel organisaties vertrekken vanuit historische cijfers, omzetdoelstellingen en ambitieuze targets, netjes vertaald naar mooie presentaties voor het management. Maar een spreadsheet motiveert niemand. Groei en draagkracht ontstaan pas wanneer u duidelijke keuzes maakt over klanten, markten, waardeproposities en prioriteiten. Wie die keuzes ontwijkt, schrijft geen plan – hij schrijft een wensenlijst.

UW AANDEELHOUDERS, DIRECTIE EN TEAM VERWACHTEN MEER DAN OOIT DUIDELIJKHEID

Processen uitwerken, keuzes maken en plannen schrijven behoren zelden tot de favoriete bezigheden van salesprofessionals.

Toch verwacht iedereen rond u vandaag heldere prioriteiten, scherpe doelstellingen en een concreet actieplan. Elk kwartaal zonder gedeelde commerciële richting is een kwartaal waarin uw concurrenten wél kiezen – en u kostbare energie verliest aan versnippering.

GEEN THEORIE. EEN METHODIEK: 18 BOUWSTENEN, 1 PAGINA

In deze interactieve masterclass werkt u met bewezen methodieken – SWOT en Power SWOT, het OGSM-model en het unieke “Batteries of Sales”-kader dat alle essentiële bouwstenen van een sterk salesplan bundelt in één geïntegreerd geheel. U brengt uw marktsituatie scherp in kaart, formuleert duidelijke doelstellingen en bouwt een actieplan dat door uw team gedragen wordt. Alles komt samen op één A4: een managementinstrument dat u eenvoudig deelt, opvolgt en bijstuurt.

EEN DAG, EEN PAGINA. EEN PLAN DAT WEL WORDT UITGEVOERD.

U keert terug met een pragmatische methodiek om uw bedrijfsstrategie te vertalen naar commerciële acties, met concrete inzichten om uw team te motiveren en met de aanzet van uw eigen Sales Plan op 1 A4. Geen dik rapport voor de lade, maar richting, focus en motivatie voor uw sales- en business development team. Vanaf de eerste werkdag na de masterclass.

Herkenbaar? De case van Katrien…

Katrien, Sales Manager bij een technische B2B-groothandel, leidt een team van acht accountmanagers. Elk jaar maakt ze trouw haar salesplan: targets per regio, een budget, een kick-offmeeting met slides. Ze heeft al geëxperimenteerd met een SWOT-analyse en een CRM-dashboard, en vorig jaar voerde ze kwartaalreviews in.

Toch stelt ze in maart telkens hetzelfde vast: het plan leeft niet meer. Haar accountmanagers jagen elk hun eigen opportuniteiten na, de prioriteiten uit januari zijn vervaagd en de kwartaalreview gaat vooral over cijfers van gisteren – niet over keuzes voor morgen.

De echte uitdaging? Haar plan beschrijft wat het team moet halen, maar niet waar het moet winnen. Er zijn geen scherpe keuzes over klanten, markten en waardepropositie, geen gedeeld eigenaarschap en geen opvolgritme dat het plan levend houdt.

Precies daar zit de kracht van deze masterclass: Katrien leert haar bestaande bouwstenen – analyse, targets, reviews – samenbrengen in één gedragen Sales Plan op 1 A4, met heldere keuzes en een executieritme dat standhoudt tot december.



Reality check: hoe stevig staat uw salesplan?

> Stelt u vast dat uw strategisch plan en de dagelijkse commerciële realiteit twee verschillende werelden zijn?

> Merkt u dat uw salesteam hard werkt, maar dat prioriteiten vervagen en acties niet opleveren wat u ervan verwachtte?

> Vertrekt uw huidige salesplan vooral vanuit historische cijfers en omzettargets, eerder dan vanuit duidelijke keuzes over klanten en markten?

> Ontbreekt het u aan een vast ritme van salesmeetings, KPI's en stuurinformatie om uw plan levend te houden?

> Verdween uw vorige salesplan na de kick-off geruisloos in een lade?

Antwoordt u op twee of meer vragen met ja? Dan is uw commerciële aanpak geen thema dat u nog langer op gevoel kunt blijven sturen. Dan mag u deze masterclass absoluut niet missen.

Uw transformatie in één oogopslag…

Waar u nu staat	Waar u na deze dag staat
Strategisch plan en dagelijkse salespraktijk leven naast elkaar	Eén salesplan op 1 A4 dat strategie en actie verbindt
Targets op basis van historische cijfers en buikgevoel	Onderbouwde keuzes over klanten, markten en waardepropositie
Losse commerciële acties zonder samenhang	Een geïntegreerd actieplan volgens de 18 bouwstenen van Batteries of Sales
Uw team kent het plan, maar draagt het niet	Draagvlak, motivatie en eigenaarschap in uw salesteam
Opvolging gebeurt ad hoc, als er tijd voor is	Een vast ritme van salesmeetings, KPI's en stuurinformatie
Het plan verdwijnt na de kick-off in een lade	Een levend managementinstrument dat u deelt, opvolgt en bijstuurt

Wat kost het om niet mee te zijn?

Doorgaan zonder gedragen salesplan lijkt gratis. Dat is het niet.

> Elke maand zonder scherpe keuzes verspilt uw team verkooptijd aan klanten en markten die uw focus niet verdienen.

> Zonder gedeelde richting werken sales, business development en andere afdelingen naast elkaar – dubbele inspanningen, gemiste synergie, groeiende frustratie.

> Targets zonder plan leiden tot ad-hocacties, kortingen onder druk en marge-erosie op het einde van elk kwartaal.

> Zonder opvolgritme merkt u pas in de cijfers dat het plan ontspoord is – maanden nadat u nog had kunnen bijsturen.

> Een team zonder eigenaarschap voert uit wat moet, niet wat het verschil maakt. De besten haken af – mentaal of letterlijk.

Terwijl u vasthoudt aan een plan dat niemand gebruikt, maakt uw concurrent wél duidelijke keuzes. Dat verschil ziet u niet vandaag. Wel in uw marktaandeel van volgend jaar.

Programma

Voorbereiding: om de toepasbaarheid voor elke deelnemer te maximaliseren, vragen we u vooraf een SWOT-vragenlijst in te vullen. Zo speelt de trainer maximaal in op uw concrete uitdagingen.

DEEL 1 - WAAROM DE MEESTE SALESPLANNEN STERVEN IN EEN LADE

Voor u een beter plan bouwt, moet u begrijpen waarom het vorige niet werkte. U legt de vinger op de echte oorzaken – en op wat een team nodig heeft om een plan écht te dragen.

- De meest voorkomende valkuilen van salesplannen – en hoe u ze vermijdt
- Waarom ambitie alleen niet voldoende is
- Van losse acties naar een gedeelde commerciële richting
- Van een slim salesteam naar een performant én gemotiveerd team
- Hoe genereert u draagvlak, motivatie en eigenaarschap?
- Uw persoonlijke uitdagingen en vragen als rode draad doorheen de dag

Opbrengst: u weet exact waar uw huidige aanpak lekt – en wat u anders moet doen.

DEEL 2 - DE STRATEGISCHE BASIS: HELDERE KEUZES DIE RICHTING GEVEN

Het hart van uw salesplan: van bedrijfsstrategie naar concrete commerciële keuzes. U werkt met bewezen kaders die van uw analyse een beslissing maken.

- Hoe vertaalt u de bedrijfsstrategie naar een salesplan?
- Purpose, Promise & Positionering: waar staat u voor – en waarom kiest de klant voor u?
- De OGSM-methodiek als fundament voor uw Sales Plan op 1 A4
- SWOT en Power SWOT: uw marktsituatie scherp in kaart
- Where to play – how to win: welke klanten en markten verdienen uw focus?
- Van analyse naar strategische keuzes – kiezen is winnen

Opbrengst: de strategische ruggengraat van uw eigen salesplan, gebouwd op uw eigen marktsituatie.

DEEL 3 - VAN PLAN NAAR EXECUTIE EN CONSEQUENTE OPVOLGING

Een plan is maar zo sterk als zijn opvolging. U installeert het ritme dat uw plan levend houdt: van salesmeeting tot stuurinformatie.

- Hoe creëert u een ritme van continue opvolging en verbetering?
- Rapportering en opvolging die sturen in plaats van registreren
- Salesmeetings en coaching die het plan versterken
- KPI's en stuurinformatie: meten wat er echt toe doet

Opbrengst: een concreet executieritme waarmee uw plan ook in september nog leeft.

Doorheen de dag werkt u met het unieke "Batteries of Sales"-model: 18 batterijen of blokken die samen de bouwstenen vormen voor een doordacht sales- en actieplan. U krijgt alle modellen mee naar huis als leidraad en visuele reminder.

Timing cursus

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.

Wat neemt u concreet mee?



- De aanzet van uw eigen Sales Plan op 1 A4, opgebouwd tijdens de dag op basis van uw eigen situatie.
- Het volledige "Batteries of Sales"-model: 18 bouwstenen voor een doordacht sales- en actieplan, als leidraad en visuele reminder.
- De OGSM-methodiek, direct toegepast op uw commerciële doelstellingen.
- Een (Power) SWOT-analyse van uw eigen marktsituatie – voorbereid via de vragenlijst vooraf, aangescherpt tijdens de masterclass.
- Een keuzekader "Where to play – how to win" voor de selectie van uw klanten en markten.
- Een opvolgstructuur met KPI's, een salesmeetingritme en stuurinformatie om uw plan levend te houden.
- Alle gebruikte modellen mee naar huis, klaar om met uw team te delen.

Wat deelnemers zeggen...

"Bedankt Bart voor het delen van de info. Ook ik ben heel onder de indruk van de inhoud van deze training en zal hier veel positiefs kunnen uithalen in de werking van mijn bedrijf!"

Bart, salesdirecteur

"Vooreerst zou ik Bart nogmaals van harte willen bedanken voor de uiterst interessante opleiding. Ik heb het gevoel dat ik heel veel heb bijgeleerd en met deze verworven kennis een meerwaarde kan bieden aan de firma."

Sofie, salesmanager

"Hier veel geleerd in een aangename setting. ik hoop ook zaken toe te passen die ik geleerd heb."

Ellen, area manager

"Ook van mijn kant bedankt voor de leuke inzichten! Gisteren reeds kernkwadrant en formule van trusted advisor toegepast in gesprek met accountmanager ;-)"

Laurens, sales engineer

De docent



Bart Bols brengt meer dan 30 jaar ervaring mee in commercieel management, business development, strategie en het bouwen van performante teams.
Als ingenieur startte hij zijn carrière in operationeel management en projectmanagement, om zich vervolgens meer dan 20 jaar te ontwikkelen in commerciële en strategisch leidinggevende functies binnen diverse B2B-organisaties.
Vanuit zijn eigen ervaring als director en ondernemer begeleidt hij vandaag ondernemers, managers en teams bij het realiseren van duurzame groei en sterker leiderschap. Zijn expertise ligt precies waar deze masterclass over gaat: een heldere strategie bouwen en doorvertalen naar concrete actieplannen, teams en organisaties versterken, en motivatie en draagvlak creëren voor verandering.
Bart staat bekend om zijn pragmatische aanpak, sterke praktijkervaring en het vermogen om complexe uitdagingen te vertalen naar heldere, werkbare oplossingen die onmiddellijk toepasbaar zijn in de dagelijkse realiteit.

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**).

Uw salesplan op 1 A4

2027

> Datum & locatie: zie hiertoe onze website **www.ifbd.be**
> Kostprijs: € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

E-mail:
info@ifbd.be



klik hier

Via onze website:
ifbd.be



klik hier

Via QR:

Telefoon:
00 32 50 38 30 30



Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen.

Het IFBD geeft per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

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 (€ 95) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvatten en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: 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 of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina **ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden** vindt u al onze modaliteiten terug.