

Coaching & managing van sales teams

Leer aan de hand van praktische én direct bruikbare inzichten en technieken hoe u uw verkoopteam optimaal aanstuurt en haal zo het maximale commerciële rendement uit uw mensen.

- > IFBD.BE
- > SALES & MARKETING MANAGEMENT
- > Coaching & managing van sales teams

“Zet een turbo op de prestaties van uw sales team.”



- > U krijgt een transparant maar ijzersterk canvas dat de basis vormt van uw rol als coach en manager van uw sales team.
- > U leert salesfunctioneringsgesprekken te voeren, uw team te motiveren en indien nodig te corrigeren en te coachen.
- > U leert hoe u verkoopdoelstellingen kwantificeert en kwalificeert.

Onder de deskundige leiding van:

Marc Van Autreve

Directeur

BUSINESS MENTORS



IFBD

Institute for Business Development



Waarom dit programma?

DE SALES MANAGER ANNO 2020

Als Sales Manager bent u anno 2020 meer dan een verkoper. U evolueert meer en meer tot een intern en extern adviseur die waarde creëert, zowel voor de eigen organisatie als voor uw klanten. Naast de pure sales gerichte skills, heeft u meer en meer nood aan inzichten in het verkoopproces en in het management van uw eigen team. Daarom organiseert het IFBD dit trainingsprogramma 'Coaching & Managing van Sales Teams'.

COACHING EN MANAGING VAN SALES TEAMS

Verkopen is een vak apart. Een verkoopploeg coachen is dat zeer zeker, want er komt heel veel bij kijken. Elke verkoper is anders: de één heeft 20 jaar ervaring, de ander heeft er geen. De één presteert zeer goed, de ander kan in feite veel beter. Coaching staat steeds centraler in de dagdagelijkse beleidsvoering. De productiviteit van verkoopteams moet omhoog want de druk op de resultaatvorming stijgt en de concurrentie neemt nog steeds toe. Hoe kunt u als coach - Sales Manager daar het best mee omgaan? Wat kunt u persoonlijk beter doen om het rendement verder te verbeteren? Welke instrumenten kan u daarvoor gebruiken en welke vaardigheden zijn vereist om succesvol te blijven? Hoe zet u "een turbo" op de

prestaties?

DOELSTELLINGEN

Deze tweedaagse interactieve cursus is erop gericht om de performantie van verkoopteams juister in kaart te brengen om ze daarna gerichter te kunnen verbeteren. U krijgt een perfect inzicht in de manier waarop verkopers het best geëvalueerd kunnen worden op het vlak van resultaten, activiteiten en competenties. U als coach - Sales Manager krijgt daarbij een transparant en ijzersterk werksysteem in handen dat gebaseerd is op de "Management By Objectives-gedachte" en dat volledig gegroeid is uit de leef- en denkwereld van commerciële organisaties. Na de analyse en praktische toepassing voor uw verkoopteam wordt de koppeling gemaakt met enkele essentiële inzichten en vaardigheden op het vlak van productiviteitsgericht coachen. U leert hoe u uw verkopers sterker kunt motiveren en hoe u hun verkoopvaardigheden kunt versterken. Hoe zorgt u voor motiverende verkoopdoelstellingen, hoe hoog deze ook zijn? Dit programma versterkt u tot een beduidend efficiëntere coach met strategisch gefundeerde analyses als uitgangspunt, toegepast op de verkopers in uw branche.

CONCRETE DOELSTELLINGEN

Een werksysteem aanreiken dat de kwaliteit van uw verkoopplan en de uitvoering ervan verbetert:

- > Strategisch evalueren van commerciële medewerkers.
- > Pro-activiteit opvoeren.
- > Duidelijk zicht op hetgeen gebeurd is versus hetgeen moet gebeuren.
- > Opbouwen en behouden van een gezond klantenbestand.
- > De zekerheid verhogen tot het behalen van korte - en lange-termijnverkoop-doelstellingen.
- > Verhogen van de inzet en motivatie van uw verkoopteam door transparanter te managen.
- > Vaardigheden versterken in het coachen van medewerkers.

De docent

Deze workshop staat onder de deskundige leiding van **Marc Van Autreve**.

Marc heeft meer dan 20 jaar ervaring als sales management trainer en coach. Vier jaar bij Krauthammer, 2 jaar bij Vision Communication en meer dan twaalf jaar bij Mercuri International. Vandaag is hij Managing Director van Business Mentors, waarbinnen Marc ondernemingen en individuen begeleidt doorheen het integrale verkoopproces. Hiernaast was hij gedurende jaren gastdocent aan de UAMS (Universiteit Antwerpen Management School), EHSAL- Instima, KH Leuven en vele andere. Als trainer is hij gedreven om de manager en zijn/haar medewerkers tot betere resultaten te leiden. Hij werkte als trainer, coach en consultant doorheen diverse organisaties. Dit zowel in B2B, FMCG, Pharma, Banking en High Tech in zowel België als gans Europa. Marc combineert een excellente didactische vaardigheid met een unieke ervaring als trainer met een uitzonderlijke kennis van uw specifieke business-omgeving.



"Heel interessant! Docent had een heel aangename stijl van les geven."

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.





MODULE 1: SALES RACE-MANAGEMENT

- ◆ Het juist en volledig in kaart brengen van de prestaties van verkopers.
- ◆ Resultaten zijn belangrijk, maar productiviteit is nog veel belangrijker.
- ◆ Management by (sales) objectives.
- ◆ In kaart brengen van het markt-, sales- en klantenplatform.

MODULE 2: SITUATIONEEL LEIDERSCHAP

- ◆ Wat betekent Situationeel Leiderschap?
- ◆ Wat is mijn natuurlijke leiderschapsstijl (zelfanalyse)?
- ◆ Hoe leid en stuur ik mensen?
- ◆ Gevaren?
- ◆ Praktische oefeningen - rollenspel - toepassingsplan.

MODULE 3: COACHING ON THE JOB

- ◆ Wat betekent "Coaching on the job"?
- ◆ Structuur van een coaching gesprek.
- ◆ Voorbereiding: wat en hoe?
- ◆ Analyse en evaluatie van verkoopgesprekken.
- ◆ Praktische oefeningen en rollenspel.

MODULE 4: VOEREN VAN SALES-FUNCTIONERINGSGESPREKKEN

- ◆ Doelstellingen vastleggen (SMART).
- ◆ Voorbereiding van een functioneringsgesprek.
- ◆ Een functioneringsgesprek leiden.
- ◆ Klare afspraken maken: wie doet wat tegen wanneer?
- ◆ DO's en DON'Ts.

MODULE 5: CORRIGERENDE EN MOTIVERENDE GESPREKKEN

- ◆ Wat houdt een corrigerend, motiverend gesprek in?
- ◆ Structuur van een CMG.
- ◆ "JA" tegen het principe.
- ◆ Praktische oefeningen - rollenspel - toepassingsplan.

MODULE 6: OPSTELLEN VAN VERKOOPDOELSTELLINGEN

- ◆ Hoe verkoopdoelstellingen kwantificeren?
- ◆ Praktische oefeningen.
- ◆ DO's en DON'Ts.

MODULE 7: MOTIVEREN VAN UW SALES TEAM

- ◆ Motiveren is meer dan een bonus en firmawagen.
- ◆ Opstellen van motiverende verkoopdoelstellingen.
- ◆ Diverse rollen binnen het sales team en hun specifieke aanpak:
- ◆ Buitendienst.
- ◆ Binnendienst.
- ◆ DO's en DON'Ts bij het motiveren van uw sales.

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).

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

COACHING & MANAGING VAN SALES TEAMS

KOSTPRIJS:

> € 1.295 excl. BTW

DATUM & LOCATIE:

> zie hiertoe onze website
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 of via e-mail: DPO@ifbd.be.

>>> Inschrijving faxen op het nr. **+32 50 31 04 21** of e-mail naar 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 **1.295 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.

INSCHRIJVING

U kan zich op diverse wijzen inschrijven:

- Bij voorkeur via onze **website www.ifbd.be** of via e-mail: 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.