

# Identificeer en beïnvloed de Decision Making Unit

**Wie zijn de échte beslissers en hoe overtuigt u hen?**

- > Ontdek bij nieuwe en bestaande klanten wie nu écht beslist.
- > Map de DMU, hun onderlinge verhoudingen en bepaal uw benaderingsstrategie.
- > Krijg - op het goede moment in het verkoop- proces – toegang tot alle DMU-leden en leer hoe uw proposal aan te passen aan wie voor u zit.

Onder de deskundige leiding van:

**Valerie Tuytschaever**  
Managing Partner  
EUROPEAN INSTITUTE FOR SALES



# Waarom dit programma?

## AFSLUITEN VAN COMPLEXE DEALS

Wanneer u op strategische en complexe deals werkt, zit u zelden met één persoon aan tafel.

Als u geluk heeft, kunt u uw proposal voorstellen aan de echte beslisser, maar veelal bestaat de DMU of de Decision Making Unit uit meerdere personen. En de belangrijkste blijven vaak op de achtergrond ...

Het aantal personen dat deel uitmaakt van een DMU (Decision Making Unit) is bovendien de voorbije jaren spectaculair gegroeid. Gartner spreekt van gemiddeld 6-10 personen die samen moeten beslissen. Het is daarom cruciaal om in het verkoopproces en in het beheer van uw bestaande klanten extra veel aandacht te schenken aan het identificeren en beïnvloeden van alle beslissers of de integrale DMU.

## BOUWSTENEN VAN DIT PROGRAMMA

In deze training leert u hoe u de echte beslissers identificeert en de complexiteit

van commerciële besluitvormingsprocessen doorgrondt. Deze training biedt u de kennis en skills essentieel om uw invloed te vergroten en uw deals sneller en efficiënter te sluiten.

- > Hoe is de werking van een DMU ontwikkeld doorheen de jaren en wat betekent dat voor het verkoopproces?
- > Wat zijn de verschillende rollen en verantwoordelijkheden binnen een DMU?
- > Hoe benadert u uw DMU strategisch én tactisch?
- > Hoe krijgt u toegang tot alle leden van de DMU zonder iemand tegen de borst te stuiten?
- > Hoe houdt u een pragmatisch account plan / DMU mapping bij?

Dit programma leert u de echte beslissers te herkennen en hen te overtuigen. Zo verbetert u uw overtuigingskracht, overwint u bezwaren en bouwt u duurzame zakelijke relaties op.

# De docent



**Valerie Tuytschaever** heeft een brede ervaring in consultancy & commercieel management in B2B business, wereldwijd. Ze is sinds 20 jaar zeer actief in sales, account management,

commerciële relaties en onderhandelingen. Werkte voor internationale bedrijven zoals CGE&Y, Dun & Bradstreet en Belgische bedrijven zoals Mediafin. Trainde en coachte commerciële & management teams in Europa en daarbuiten gedurende de laatste 10 jaar in vele B2B sectoren, waaronder chemie, financial services, HR services, facility management, verzekeringen, media, bouwsector, foodsector, animal nutrition, ...

Als managing partner van European Institute for Sales ondersteunt Valerie bedrijven bij hun commerciële uitdagingen, waarvan competentieontwikkelingsprogramma's een belangrijk onderdeel zijn. Ze begeleidt bedrijven in commerciële strategische projecten zoals de implementatie van een customer intimacy strategie. Zij leidt het Belgische kantoor van European Institute for Sales en is ook eindverantwoordelijk voor de uitbouw ervan.

Haar persoonlijke communicatiestijl inspireert de teams en mensen die met haar werken en die openstaan om door haar te worden uitgedaagd. Haar ruime ervaring in commerciële (management) functies, key account management en consultancy maakt dat ze in elke omgeving en door elk team wordt gezien als expert in de materie.

# Hoe verloopt deze dag en wat neemt u mee naar uw klant ...

U krijgt de allerlaatste en nieuwste inzichten in de werking van de DMU. Maar vooral gaat u zelf aan de slag met uw eigen portefeuille. We nemen u meer doorheen volgende 3 elementen:

- > **WHY:** waarom is het zo belangrijk om een volledige DMU in kaart te brengen en te bewerken?
- > **HOW:** Hoe gaat u aan het werk en wat is uw strategie om de DMU te bewerken?
- > **WHAT:** welke praktische tools en technieken zijn er om uw beïnvloedingsstrategie uit te voeren?

U krijgt meerdere tools aangereikt (DMU mapping tool, script om met de verschillende leden van de DMU aan tafel te komen, ...) die u kunt inzetten in uw dagelijkse sales activiteiten.



# Programma

---

## BLOK 1: INLEIDING – SETTING THE SCENE

- ◆ Wat is een DMU?
- ◆ Hoe situeert de DMU zich in een formele organisatiestructuur / organigram?
- ◆ Hoe is de werking van een DMU ontwikkeld doorheen de jaren en wat betekent dat voor het verkoopproces?
- ◆ Waarom is het zo belangrijk om met de verschillende leden van een DMU aan tafel te komen tijdens een verkoopgesprek?

## BLOK 2: DMU IN KAART BRENGEN

- ◆ De verschillende rollen, verantwoordelijkheden en prioriteiten binnen een DMU.
- ◆ Variaties in samenstelling van een DMU per type aankoop situatie:
  - ❖ routine aankoop
  - ❖ project aankoop
  - ❖ strategisch project
  - ❖ RFP
  - ❖ ...
- ◆ Het bijhouden van een pragmatisch account plan / DMU mapping.

## BLOK 3: DMU LEDEN BENADEREN EN AAN TAFEL KOMEN

- ◆ Strategisch benaderen van een DMU – hoe doet u dat?
- ◆ Toegang krijgen tot alle leden van de DMU zonder iemand tegen de borst te stuiten.
- ◆ Ontdek wat de focus, drives en koopcriteria zijn van individuele DMU-leden.
- ◆ Aanpassen van boodschap & proposal aan focus, drives en koopcriteria van individuele DMU-leden.

## BLOK 4: CONCRETE OEFENINGEN EN CASE

Deze training heeft tot doel sales professionals te voorzien van de kennis en vaardigheden die nodig zijn om succesvol te zijn in complexe zakelijke besluitvormingsprocessen. Deelnemers zullen leren hoe ze de Decision Making Unit (DMU) kunnen identificeren, begrijpen wie de echte beslissers zijn en effectieve strategieën ontwikkelen om hen te overtuigen.



## 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.

## 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)).

# Identificeer en beïnvloed de Decision Making Unit

2024

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

> Kostprijs: € 795 (excl. BTW)

## >>> INSCHRIJVEN

<p>E-mail: <a href="mailto:info@ifbd.be">info@ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">klik hier</a></p>	<p>Via onze website: <a href="http://ifbd.be">ifbd.be</a></p>  <p><a href="#">klik hier</a></p>	<p>Via <b>QR</b>:</p> 	<p>Telefoon: <b>00 32 50 38 30 30</b></p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	--	--	---

## >>> 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. 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).

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**.

### **DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% 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 30% 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).

### 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.

### **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 aanvangen 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](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).

### **ALGEMENE VOORWAARDEN**

Op onze website op de pagina [ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden](http://ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden) vindt u al onze modaliteiten terug.