

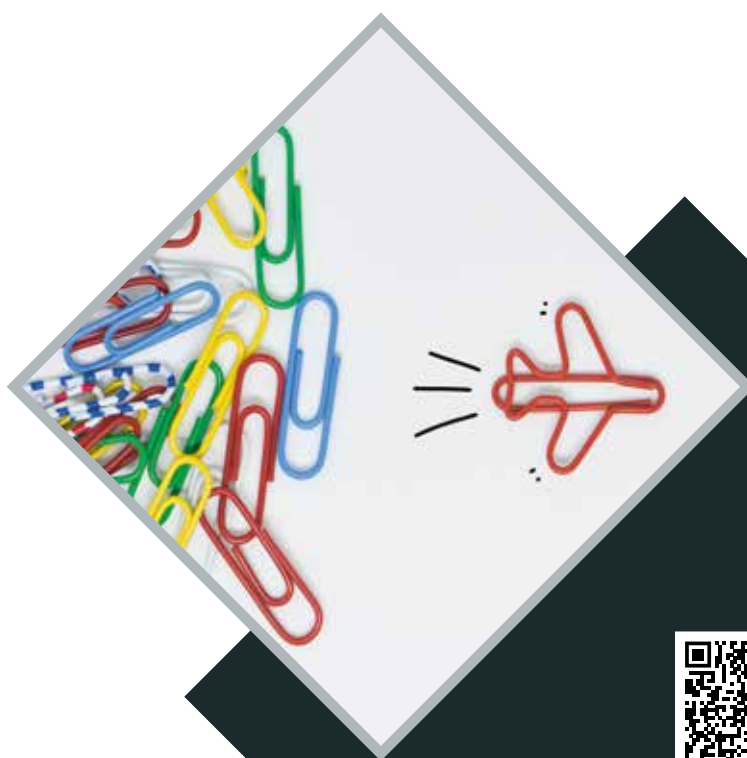
Geef vorm aan uw B2B strategisch actie- en sales plan:
charge all batteries of sales ...

Het ultieme sales plan dat écht werkt

- > Welke eisen stelt u aan een goed sales plan?
- > Hoe vertaalt u strategische doelstellingen naar concrete acties?
- > Hoe rapporteert en stuurt u resultaten en acties?

Onder de deskundige leiding van:

Bart Bols
Managing Partner
BUSINESS MARKERS



Waarom dit programma?

VERKOPEN ANNO 2022 IN B2B OMGEVING

Verkopen is nooit echt evident geweest. Maar verkopen anno 2024 stelt u voor tal van nieuwe uitdagingen. De gezondheids crisis zorgde immers ook bij uw klanten voor onzekerheid waarbij investeringen werden uitgesteld, prijzen heronderhandeld en contracten herzien. En ook binnen B2B werd digitaal versneld het nieuwe normaal. Maar hoe maximaliseert u uw verkoopspanningen? Hoe stapt u gewapend naar uw klant? Hoe maakt u vandaag de juiste keuzes? Hoe laadt u uw verkoopbatterijen terug op? Met een sales plan dat écht werkt ...

WAAROM EEN SALES PLAN VANDAAG EEN MUST IS ...

Tijdens workshops en interviews met onze klanten geeft meer dan 70% van alle B2B bedrijven aan, nood te hebben aan meer helderheid, betere communicatie en samenwerking binnen sales & marketing!

En dit is geen verrassing: processen uitwerken en plannen schrijven doen sales professionals niet echt graag. Maar een degelijk verkoopplan dat echt werkt is meer dan ooit een absolute noodzaak, want zowel aandeelhouders, directie als uw team verwachten duidelijke en heldere doelen en hieraan gekoppelde acties.

Zeker vandaag heeft u als sales professional geen enkel excuus om dat salesplan te laten verdwijnen in die – overvolle – lade bij die vele andere goedbedoelde plannen. Want de veerkracht, groei en de toekomst van uw organisatie hangt ervan af.

BATTERIES OF SALES: DE BASIS VOOR UW SALES- & ACTIEPLAN

In deze 2-daagse workshop leert u om uw eigen onderbouwd salesplan te schrijven en te zorgen dat uw team niet alleen slim maar ook gezonder wordt. Alle aspecten komen aan bod, ook essentiële leadership skills, zodat u met succes uw Sales & Business groei kunt realiseren als 1 hecht team. Met de methode "Batteries of Sales" inspireert en wapent u zichzelf en uw team om strategie te vertalen naar acties én tegelijkertijd draagvlak te creëren in de ganse organisatie.

EISEN GESTELD AAN EEN GOED B2B SALES PLAN

Succesvol groeien in B2B kan dus niet zonder een doordacht salesplan. Maar een goed verkoopplan vergt een goede analyse om zo te komen tot slimme keuzes. Vroeger startte u op basis van historiek en forecast, stelde ambitieuze targets voorop en bouwde daarrond een mooie PowerPoint voor het hogere management. Maar deze keer gaat u verder. Veel verder ... U bent immers geen historicus, noch statisticus. U bent een rasechte sales professional, klaar voor de nieuwe uitdagingen van 2023.

De docent



Bart Bols, Managing Partner bij Business Markers, heeft meer dan 25 jaar ervaring in een wereld van techniek, commercieel management, business development en strategie. Als ingenieur startte Bart zijn carrière als Plant Manager, verantwoordelijk voor projectmanagement en productieprocessen. Het was hem echter al snel duidelijk dat zijn toekomst lag in sales, business development en strategie. 17 jaar lang werkte hij in diverse B2B organisaties als sales engineer, sales & marketing manager, commercial director en Strategic Sales & Business Development Director. Vandaag begeleidt hij organisaties en professionals producten of diensten sneller, efficiënter en rendabeler in de markt te zetten dan hun concurrenten, met als gevolg duurzame groei en vergroting van hun marktaandeel. Want alles begint met de vertaling van het idee in een strategisch actie- en salesplan en eindigt met de perfecte executie op het "point-of-sale". Bart gelooft in co-creatie en hands-on samenwerken om bottom-up met uw team te werken aan een doordachte strategie en een kostenbesparend verkoopconcept. Dit met als doel een gezond en efficiënt team met duurzame resultaten.

Hou het helder en beknopt: sales plan op 1 A4

Om ook als praktisch document intern gebruikt en gedeeld te worden, dient een goed salesplan even grondig als bondig te zijn. Als vuistregel zou een salesplan uit niet meer dan 1 pagina mogen bestaan. Dit laat dan ook toe dit salesplan bij te stellen of aan te scherpen in een vast ritme, per kwartaal of jaar.

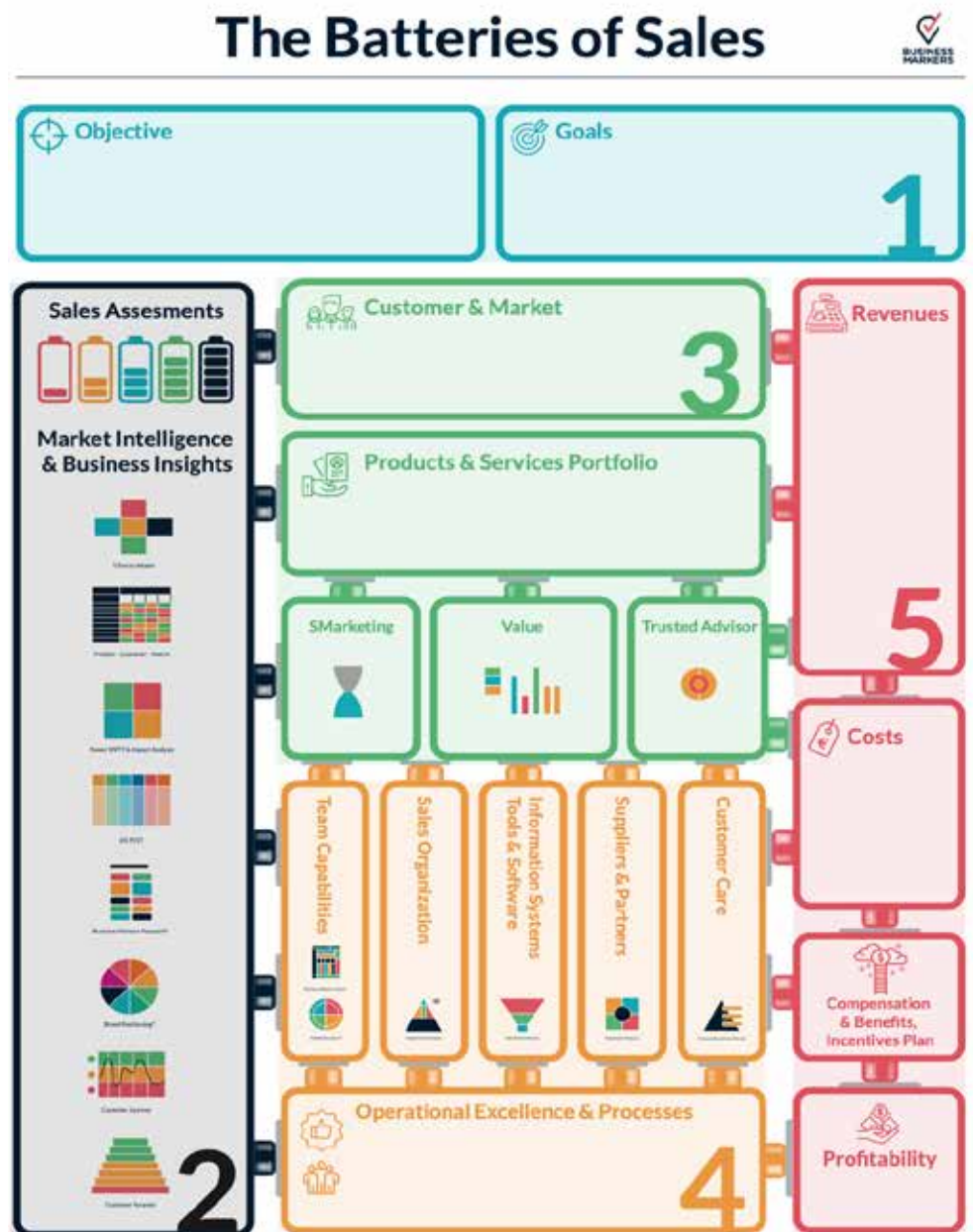


Batteries of sales als leidraad voor groei ...

Het model waarop wij ons plan baseren heet "The Batteries of Sales", het unieke model dat door onze trainers werd ontwikkeld, op basis van hun jarenlange ervaring. Concreet zijn dit 18 batterijen of blokken die aan elkaar geconnecteerd zijn en die samen de bouwstenen vormen voor uw sales plan.

Voor wie is deze training?

Voor elke sales professional, ondernemer, manager of directeur die een sales plan dat écht werkt, wenst uit te werken voor zijn of haar team. Met behulp van een aantal van onze modellen en methodes zoals de combinatie van de "Batteries of Sales" met de "OGSM-methodiek" maakt u uw dromen, ideeën en plannen zeer concreet. Het zet targets om in duidelijke en gestructureerde initiatieven om uw doelen en targets effectief te halen. Co-creatief samen met uw team!



Deze 18 batterijen kunt u opdelen in **5 grote strategische én operationele blokken**:

- > **1. Objectives & Goals:** waar wilt u naartoe?
- > **2. Market intelligence:** welke data & analyses (intern én extern) zijn relevant?
- > **3. Customer, market & portfolio:** wie is uw doelgroep & hoe brengt u waarde naar de markt?
- > **4. Operational excellence & processes:** hoe krijgt u uw ganse organisatie mee met uw plan?
- > **5. Revenues & costs:** wat brengt het u op het einde van de rit op?

B2B bedrijven met een gedegen planmatige aanpak in sales management kennen een 9,3% hogere succesratio in het behalen van verkoopresultaten (bron: CSO Insights).

EN DIT IS NIET ALLES

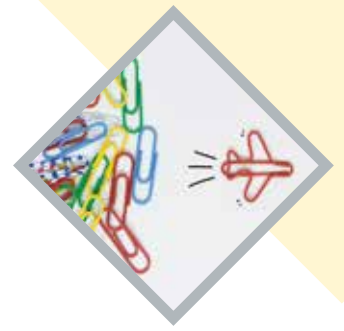
De sessie is op een heel pragmatische manier opgebouwd en zit boordevol cases en tips. De unieke ervaring van onze docent garandeert dat zowat alle vragen aan bod kunnen komen zodat u als deelnemer het geleerde meteen kunt toepassen op uw concrete situatie. Zo sluit u deze 2 dagen –boordevol tips – af met uw persoonlijk actieplan. Tot slot krijgt u bovendien alle modellen mee naar huis als een leidraad & visuele reminder.

DAG 1

- ◆ De commerciële post -covid (R)evolutie:
 - ❖ Hoe gaat uw organisatie overleven?
 - ❖ Welke rol speelt u als sales professional?
- ◆ Van een slim sales team naar een gezond sales team.
 - ❖ Hoe genereert u draagkracht?
 - ❖ Nieuwe rollen anno 2022.
- ◆ Valkuilen bij het maken van een sales plan.
- ◆ Smarketing: aligneer marketing & sales plannen:
 - ❖ Succes morgen, betekent dat u vandaag nood heeft aan een georkestreerde aanpak waarbij Sales, Marketing en Customer Succes als 1 afdeling slim samenwerken.
 - ❖ Waardevolle Smarketing modellen.
 - ❖ Korte termijn versus lange termijn.

DAG 2

- ◆ Hoe vertaalt u de bedrijfsstrategie in een sales plan?
 - ❖ Een salesplan gaat steeds uit van een duidelijke strategie met inzicht in:
 - De identiteit van een organisatie
 - De doelgroep of doelgroepen
 - Producten en diensten
 - De waardepropositie
 - De manier van verkoop cq de kanalen die worden gebruikt
 - De verdere digitalisering van B2B
- ◆ Wat is een goed salesplan anno 2022?
 - ❖ Een goed salesplan van nu voldoet aan de volgende voorwaarden:
 - Helder objectief, to the point
 - SMART verkoopdoelstellingen
 - SWoTT en Power SWoTT analyse
 - Product – klanten analyse en matrix
 - De ideale klant is helder gedefinieerd
- ◆ Rapportage en Sturing:
 - ❖ Strategische sales meetings en coaching.
 - ❖ Compensation & Benefits, Incentives plan.
- ◆ Uw persoonlijk actieplan:
 - ❖ Uw sales plan op 1 A4.
 - ❖ Wat verandert u morgen?



Timing cursusdagen

- 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.

Het ultieme sales plan dat écht werkt

2026

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 1.495 (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 2-daagse programma bedraagt **1.495 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdagen. 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.

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.