

MEER KLEUR IN COMMERCIE



Als sales manager of commercieel directeur ben je continu op zoek naar manieren om je *Sales Force* te verbeteren.

Hoe zorg je ervoor dat jouw sales mensen na de zoveelste salestraining nog steeds hun expertise willen aanscherpen?

Met de Colour Dynamic Drives ontdekken salesmensen wat hen drijft in hun gedrag. Door de oorzaken van hun gedrag te kennen, kunnen zij zichzelf beter coachen. Door hun eigen gedrag beter te begrijpen, doorgronden zij het gedrag van potentiële klanten beter, en vergroten zij hun 'klik'vermogen.

Sales mensen verdiepen nog sneller hun relaties met (potentiële) klanten, sluiten succesvoller aan bij klanten met hun aanbod, en gaan effectiever om met weerstand. Het resultaat: minimaal 15% verbetering van salesresultaten.

Stap 1. Analyse Drijfveren

Met een online test breng je de drijfveren in kaart.

| | |
|---|--------------------------------------|
| Geel Intellectueel conceptueel | Turkqoois Holistic - Globaal |
| Oranje Competitie/doelgericht | Groen Relatiegericht/community |
| Rood Actiegericht/daadkracht | Blauw Structuur/regels/procedures |
| | Paars Traditie/veiligheid |

Ontdek wat jou drijft in je huidige gedrag.

Waar neig je naar toe in je gedrag? In

normale situaties én in stressvolle situaties?

Wat zijn je belangrijkste leerpunten?

Wat zijn je natuurlijke bronnen van sympathie en antipathie?

Plan van aanpak om je sterktes te verzilveren en je excessief gedrag aan te pakken.

Praktische zaken

Werkvorm: Plenair. Duur: 1 dag

Stap 2. Toepassen Dynamic Colours in Sales



Wat voor impact hebben drijfveren op gedrag van klanten?

Verdiep sneller en doeltreffender relaties met (potentiële) klanten.

Je ontdekt welke focus de verschillende type klanten hebben, welke informatie zij nodig hebben, en hoe zij deze verwerken.

Door de subtiele kenmerken van het verbale en non-verbale gedrag sneller te herkennen, kun je hier effectiever op aansluiten.

Je ontdekt hoe je jouw aanbod presenteert op een manier dat precies past bij de drijfveren van de verschillende type klanten.

Je kansen om te scoren, gaat met sprongen omhoog

Werkvorm: Plenair. 100 personen. Duur: 1 dag

Stap 3. Inspiratiemeeting: transfer en verankering

In MasterMind Intervisie groep



- Bespreken van elkaars ambities, acties en resultaten: 30 Day Challenge

- Overige teamleden geven complimenten, adviezen en tips

- Uitwisselen van lessons learned, best practices

- Deelnemers worden ondersteund door E-learning modules

Werkvorm: 1x 6 weken. Groepen van maximaal 8 personen.

Duur: avond. Zelforganisatie

Stap 4. Sales & Drives in de praktijk

In kleine groepen van maximaal 10 personen ga je het geleerde verdiepen. We werken met een acteur die de verschillende gedragstypes (drijfveren) precies kan nabootsen.



Je oefent om met jouw gedrag (drijfveren) sneller aan te sluiten bij het gedrag (en de drijfveren) van verschillende type klanten.

Werkvorm: 4 groepen van maximaal 12 personen. Inclusief acteur

Duur: 3 *1 daagse training.

Webinars



Via internet kunnen deelnemers vragen stellen, en cases inbrengen. Andere 'luisteraars' kunnen via chatsessie hun input geven. Zij krijgen dan antwoord van een deskundige op het gebied van Colour Drives.