

Voorbeeldcase



Klant	KeurCompany Onderdeel van ArboNed
Info klant	www.keurcompany.nl
Branche	Zakelijke dienstverlening, gezondheid en vitaliteit
Opdracht	Ontwikkeling en uitvoering van een maatwerktraject voor 9 regionale klantteams binnen KeurCompany gericht op de ontwikkeling van hun team- en salesperformance: - invulling geven aan het zelfsturend team concept - het verhogen van het acquirerend vermogen van het team en de individuele professional
Vorm	In Company
Thema's	Marktontwikkelingen zakelijke dienstverlening Strategie KeurCompany en betekenis voor regionale zelfsturende teams Teamontwikkeling en samenwerken Versterken commercieel bewustzijn en attitude Uitwerken accountstrategieën voor de toekomst, versterken cross-selling competenties De rol van de professional als acquisiteur, van expert naar adviseur naar acquisiteur: adviserend verkopen Commercieel presenteren, pitchen Positionering van jezelf en de dienstverlening Ontwikkeling van het acquirerend vermogen binnen 1-op-1 gesprekken: SPIN vraagtechniek, omgaan met tegenwerpingen, gespreksfasering
Werkvormen	Overdracht kennis Intervisie, collegiaal advies Oefen van vaardigheden Praktijkopdrachten
Uitvoering	Schriftelijke en mondelinge intake management/teams 2x1 daagse training voor alle 9 teams op locatie naar keuze Observaties en evaluatie Diverse teams naderhand nog begeleid/intervisie verzorgd.