

Sales coaching

Een sales coach begeleid je bij het succesvol acquireren en met plezier en professioneel topprestaties leveren in sales.

Omschrijving

Sales coaching gaat over acquisitie, verkopen en klantrelaties maar ook over je persoonlijke ontwikkeling in het salesvak. Professioneel succesvolle sales is topsport bedrijven. En net als topsporters genieten salesmensen het meest als ze die topprestaties ook daadwerkelijk leveren. Coaching in sales helpt je om stap voor stap je salesprestatie te verbeteren, je motivatie voor het vak verder in te kleuren en je plezier in het persoonlijk contact met klanten te versterken. Sales coaching is een effectieve en plezierige manier om je verkoopsucces te vergroten.

Voor wie

De coaching is voor salesmensen die behoefte hebben aan inzicht in hun functioneren en belemmeringen in hun ontwikkeling aan willen pakken. Je wilt doelgericht werken aan gedragsverandering waardoor je instaat bent om meer uit je verkoopinspanningen te halen. Coaching is ook mogelijk voor een team van verkopers en accountmanagers.

Aanpak

In het intakegesprek verkennen we de vraag en het doel dat je wil bereiken. Desgewenst betrekken we de opdrachtgever hierbij. Op basis van dit gesprek maakt de coach een plan van aanpak en inschatting van uren. Een coachingstraject kan doorgaans in 5 sessies van elk anderhalf uur worden afgerond. De salescoach is een onafhankelijk begeleider waarmee vrij gesproken kan worden over knelpunten en ontwikkelpunten. De salescoach komt zelf ook uit het salesvak en zal op een inspirerende en open manier coachen om je persoonlijke doelen te realiseren. Tussen de sessies zijn er (reflectie)opdrachten en de mogelijkheid om met je coach contact te houden.

Thema's

- Invloed bij klanten beter uitoefenen
- Salesstrategie op teamniveau bepalen
- Belemmeringen die salessucces in de weg staan
- Omgaan met persoonlijke weerstanden
- Persoonlijke ontwikkeling van salesvaardigheden
- Relaties met klanten plezierig en effectief onderhouden
- Onderhandelen en overtuigen
- Professioneel adviseren
- Internationaal zaken doen
- Persoonlijke opvattingen, visie en leiding geven aan sales
- Besluiten nemen, het salesproces sturen en mensen meekrijgen?



Laatste update: 14-01-2021

Informatie en prijs

Gratis oriënterend gesprek

Het succes van coaching hangt sterk af van de wederzijdse beelden en verwachtingen en de klik met de coach. IPV biedt de mogelijkheid om te onderzoeken of een coachingstraject een passende aanpak is. Bel of mail ons voor een kennismakings- of een adviesgesprek.

Praktische informatie

- Standaardpakket: 5 sessies van anderhalf uur
- Investering € 995,00 excl. BTW
- Locatie: Europalaan 2, 's-Hertogenbosch en online

Het succes van bedrijven zit in de mensen die ontwikkelen

De menselijke power in de techniek

IPV Training & Advies
Europalaan 2
5232 BC 's-Hertogenbosch

Telefoon: 073 80 01 800
E-mail: ipv@ipv.nl
Internet: ipv.nl