



MASTERCLASS

SALES MANAGEMENT

SEPTEMBER - OKTOBER 2020

VERKOOP EN SALES MANAGEMENT IN VOLLE EVOLUTIE

Sales zit je in het bloed. Zoveel is zeker. En om jouw rol en verantwoordelijkheden helemaal af te stemmen op de gewijzigde klantrelatie en de sterke opkomst van digitale en technologische mogelijkheden is deze 'Masterclass Sales management' jouw ideale vertrekpunt.

SALES MANAGER VAN DE TOEKOMST

Deze opleiding, die inspeelt op nieuwe trends en opportuniteiten, is bestemd voor (toekomstige) sales managers die een betekenisvolle rol willen spelen in verkoop en in relatie tot de klant. Zo ga je aan de slag met initiatieven om klantbeleving te maximaliseren, je focust op activiteiten om duurzame bedrijfs groei te realiseren, je ontwikkelt de vaardigheden om een klantgerichte organisatie te installeren en om strategische partnerships te negotiëren.

Daarnaast bouwt deze masterclass ook aan jouw people management skills waardoor je in de nabije toekomst ook complexe, multifunctionele, remote teams kunt aansturen en coördineren.

INZICHT IN JOUW PERSOONLIJKE TEAMMANAGEMENTPROFIEL (MARGERISON - MC CANN)

Wat zijn jouw sterke punten? En hoe kunnen die de samenwerking met jouw team bevorderen? Dankzij een persoonlijk teammanagementprofiel krijg je meer zicht op je werkvoorkeuren en die van jouw teamleden. Hierdoor heb je een krachtige tool in handen om de samenwerking te optimaliseren en tot betere prestaties te komen.

BESTEMD VOOR

Iedereen die strategisch mee verantwoordelijk is voor omzet, groei en verkoop in een bedrijf en die leiding geeft aan een verkoopteam, zoals:

- (toekomstige) sales managers/directie
- commercieel managers
- sales en marketing managers
- (inter)national key account managers

DOCENT
CHRIS DELVAUX



Chris Delvaux is senior consultant en zaakvoerder van THRUST. Hij heeft meer dan 15 jaar ervaring in ad interim sales managementfuncties en in het begeleiden van organisaties op vlak van commerciële strategie, go-to-market optimalisatie, business model innovatie en service design. Chris begeleidt en coacht sales managers en verkoopdirecteuren bij commerciële transformaties en bij de verbetering van commerciële effectiviteit. Zijn focus ligt op klantrelaties, verkoop en teams. Zijn klanten zijn bedrijven uit diverse sectoren, zoals verzekeringen, farma, medical devices, voeding, textiel, machinebouw, computers en financiële diensten. Chris is getraind in service design thinking (Amsterdam) en in business model innovatie (St. Gallen).

PROGRAMMA

MODULE 1 – donderdag 10 en vrijdag 11 september 2020

De sales manager als strategisch en innovatief leider

Verkoop is de afgelopen jaren drastisch veranderd. De gewijzigde klantrelatie en de sterke opkomst van digitale en technologische mogelijkheden, noodzaakt jou als sales manager om verkoop anders te organiseren. Ook de eigen rol zal anders ingevuld moeten worden. Geef je verkooporganisatie een boost: met nieuwe strategische inzichten word je na deze opleiding bij uitstek de aangewezen persoon om commercieel te innoveren! In deze module ga je in op:

- de ontwikkeling van nieuwe salesstrategieën en welke nieuwe customer centric strategieën en modellen je kunt gebruiken.
- initiatieven om marketing en verkoop beter te aligneren en klantrelaties uit te bouwen
- initiatieven om nieuwe klantwaarde te creëren en duurzame bedrijfs groei te realiseren
- de nieuwe taken en rollen die van een sales manager verwacht worden en hoe je hierop kan inspelen

MODULE 2 – maandag 21 en dinsdag 22 september 2020

De sales manager als inspirerend people manager en coach

Bouwen aan een high-performance team en coachen naar succes.

Veel goede verkopers groeien door naar de rol van sales manager. Maar ze missen vaak de juiste management skills om een team te leiden. Om een succesvol salesteam samen te stellen en te coachen - zeker in the field - zijn andere vaardigheden nodig. Maar hoe creëer je een goede band met je medewerkers zonder ze voortdurend voor de voet te lopen? Hoe coach je medewerkers naar succes? Hoe organiseer en leid je complexe teams? Hoe krijg je buy-in van je salesteam over wat ze moeten doen? Hoe creëer je meer tijd in de agenda voor coaching activiteiten die er echt toe doen?

In deze module leer je hoe je een een inspirerend people manager en coach kunt zijn voor individuele medewerkers en een team. Je leert ook om verkoop- en multifunctionele teams samen te stellen en verkoop succesvol te organiseren m.b.v digital sales tools.

MODULE 3 – donderdag 1 oktober 2020

De sales manager als sales organisator en talent scout

Een verkoper of salesmedewerker rekruteren is een belangrijke investering voor jouw organisatie. Want een foute aanwerving kan al snel resulteren in problemen mét een negatieve impact op jouw inkomsten én de relatie met jouw klanten. Maar hoe bepaal je het sales-DNA dat jouw organisatie nodig heeft? Wat kan je doen om een nieuwe medewerker met succes in te werken en verkoop te activeren? Op welke manier kan je performante verkopers motiverend belonen? En hoe draagt salestraining bij tot de ontwikkeling van topteams?

MODULE 4 – vrijdag 2 oktober 2020

De sales manager als performance manager en prestatieaandrijver

Onder toenemende concurrentiedruk investeert jouw bedrijf in de eerste plaats in sales om zijn groei te blijven waarmaken. Maar hoe monitor en analyseer je de resultaten van jouw salesteam? Op welke manier bepaal je salestargets, gelinkt aan de organisatiestrategie en -doelstellingen? Hoe optimaliseer je het verkoopproces? En hoe beoordeel je financiële en risico aspecten in klantrelaties om hiermee de juiste beslissingen te nemen?

In deze module duik je in de cijfers met performance management en financieel management en leer je hoe deze succesvol te gebruiken als sales performance coach.

PRAKTISCH

Het onthaal wordt voorzien vanaf 8u30. Elke sessie start van 9u00 tot 17u00, 's middags wordt er een lichte lunch voorzien.

LOCATIE: VKW Limburg, Kunstlaan 16 in Hasselt.

KOSTPRIJS: €4.084 (excl. btw) per persoon. Onder bepaalde voorwaarden is gedeeltelijke subsidiëring via KMO-portefeuille mogelijk. Kosteloos annuleren kan schriftelijk tot en met 17 augustus 2020.

INSCHRIJVEN: via nele.vandael@vkwlimburg.be.

Heb je nog vragen of wens je meer uitleg? Contacteer dan Sophie Siborgs - sophie.siborgs@vkwlimburg.be of 011 24 95 16.