



# HUMAN SALES ACTION

## 6 maanden programma

*Je wordt begeleid om te groeien als b2b sales professional. Iedere maand staat één onderwerp centraal. Het programma bestaat uit zes trainingsdagen, zeven individuele coaching sessies en dagelijkse betrokkenheid middels peer group messaging en mobile learning app Knowingo. Toepassing, oefening en rollenspellen staan centraal. Jouw top 5 natuurlijke talenten staan centraal in het boeken van sales succes.*

### TARGET GROUP

Je leert het belang van routinematige uitvoering van het prospectie proces. Je bepaalt harde en zachte criteria van jouw doelgroep en achterhaalt relevante koopcentrum leden. Je brengt latente pijn en behoefte in kaart en verzorgt een Elevator Pitch.

### SOCIAL PROSPECTING

Je ontdekt de rol van socials in het online b2b leadgeneratie proces. Jouw online presence sluit aan bij de latente pijn en behoefte van jouw doelgroep en bij jouw eigen commerciële rol en ambities. Je bouwt aan een netwerk door te inspireren en te betrekken.

### FIRST OUTREACH

Je leert de waarde van het eerste offline contact kennen. Je vertaalt jouw boodschap in drie value wedges. Met LinkedIn SalesNav breng je het koopcentrum van jouw doelgroep in kaart. Je oefent met het voeren van telefoongesprekken.

### DEAL SHAPING

Je bepaalt aan welke kwalificatie criteria een Sales Opportunity moet voldoen om er tijd aan te blijven besteden. Je ontdekt jouw meest prominente verkoopstijl en je oefent met het voeren van face2face sales gesprekken.

### DEAL CLOSING

Met behulp van een Deal Attack Plan breng je de belangrijkste spelers in een deal in kaart en bepaal je de beste strategie om te winnen. Je oefent met universele onderhandel principes en maakt je technieken eigen om tempo en commitment te creëren.

### ACCOUNT MANAGEMENT

Je leert lange termijn ambities af te stemmen met stakeholders van een Key Account. Je ontwikkelt ambassadeurs door bij te dragen aan hun zakelijke agenda en hun persoonlijke drijfveren. Je deelt online kennis en verzorgt een sales presentatie.

*In een intake gesprek aan de hand van de HSA Sales Questionnaire, Strengthsfinder profiel en Knowingo wordt in onderling overleg bepaald of deelname past.*

