

Leidinggeven aan een salesteam

3 Dagen

Ook in de Virtual Classroom beschikbaar

Geef jij leiding of ga jij leidinggeven aan een salesteam en wil je jouw team in staat stellen optimaal resultaat te behalen? Resultaat- en doelgerichte salesprofessionals aansturen vraagt om een specifieke leiderschapsaanpak. Een succesvolle salesperformance bereik je met een heldere visie, sturen op output en het inzetten van de juiste leiderschapsstijl. In deze training leer je welke sturing een salesteam nodig heeft om resultaten te boeken, vergroot je de impact van sales in de organisatie en ontwikkel je met behulp van een trainingsacteur jouw leiderschapsvaardigheden. Je versterkt de talenten van ieder individu en geeft leiding vanuit vertrouwen met oog op resultaat.

Kenmerken

Studieduur: 3 dagen

Investing: € 1.995

Aantal locaties: 9



Unieke voordelen

- Je ontwikkelt jouw leiderschapsvaardigheden met hulp van een trainingsacteur
- Begeleiding van een ervaren salesexpert
- Focus op de harde én zachte kanten van salesmanagement



Resultaat

- ✓ Je hebt inzicht in de salesvisie en -strategie van jouw organisatie
- ✓ Je vergroot de impact van sales binnen jouw organisatie
- ✓ Je geeft resultaatgericht leiding en stuurt op output
- ✓ Je leidt vanuit vertrouwen en motiveert verkopers om het beste uit zichzelf te halen
- ✓ Je versterkt je eigen leiderschapsstijl en versterkt jezelf als leidinggevende
- ✓ Je realiseert een succesvolle salesperformance



Doelgroep

Je bent leidinggevende van een salesteam of gaat binnenkort een salesteam aansturen en hebt zelf weinig of geen ervaring binnen sales. Je wilt binnen je salesteam de talenten van ieder individu ontwikkelen en resultaatgericht leidinggeven.



Programma

Dag 1: Jouw visie op sales

- Visie op sales
- De rol van sales binnen jouw organisatie
- De afstemming tussen de marketing en sales funnel
- Verkoopstrategie van jouw organisatie

Dag 2: Jouw salesteam

- Leidinggeven aan een salesteam
- Situationeel Leidinggeven
- Sturen op output
- Doelen, kaders, verantwoordelijkheid en vertrouwen

Dag 3: Jouw leiderschap

- De drie petten van een manager
- Coachende communicatiestijlen en ontwikkelgesprekken
- Omgaan met eigenzinnige salesprofessionals
- Verbinden, motiveren en inspireren



Studiewijze

Ons doel is je zo goed mogelijk voor te bereiden op de stap die je gaat maken in de praktijk, daarom kiezen wij voor de volgende, gedegen aanpak.

Bijeenkomsten | De bijeenkomsten zijn gericht op interactie met de trainer en medecursisten. Met afwisselende werkvormen doe je kennis en inzichten op en oefen je met vaardigheden. Er is veel ruimte voor de inbreng van eigen praktijksituaties en -voorbeelden.

Ervaren trainers | Een ervaren salestrainer begeleidt de bijeenkomsten en stelt jouw leerbehoefte centraal. Je trainer is een salesexpert met jarenlange, leidinggevende ervaring in de praktijk.

Trainingsacteur | Tijdens de laatste bijeenkomst krijg je gerichte feedback van onze trainingsacteur bij het oefenen met je leidinggevende vaardigheden. Zo pas je het geleerde nog tijdens de bijeenkomst toe en kun je vol vertrouwen in je eigen praktijk aan de slag.

Online leeromgeving | Naast de interactieve dagen werk je met de rijke online leeromgeving die je ondersteunt in het leerproces. Na de training houd je onbeperkt toegang tot al het online materiaal ter verdieping en naslagwerk.

ICM-certificaat | Heb je de gehele training gevolgd, dan ontvang je het ICM-certificaat.



Duur, data en plaatsen

De training is van 9.30 tot 17.00 uur en omvat 3 bijeenkomsten. In totaal duurt de training 4 weken.

Tevens is deze training te volgen in onze Online Virtual Classroom.

De training wordt verzorgd in Amsterdam, Arnhem, Breda, Eindhoven, Groningen, Online Virtual Classroom, Rotterdam, Utrecht en Zwolle.

Training: wo 19 jul – wo 2 aug – wo 16 aug 2023

Training: do 5 okt – do 12 okt – do 2 nov 2023

Training: wo 15 nov – wo 29 nov – wo 13 dec 2023

Training: do 11 jan – do 25 jan – do 8 feb 2024

Training: wo 13 mrt – wo 27 mrt – wo 10 apr 2024

Training: do 23 mei – do 6 jun – do 20 jun 2024

Investering

De investering bedraagt € 1.995.

Dit bedrag bestaat uit:

- Leskosten
- Literatuur & materiaal
- Online leeromgeving

Dit bedrag is excl. € 47,50 per dag voor het dagarrangement of € 17,50 per avond voor het avondarrangement. Alle prijzen zijn onder voorbehoud, bekijk de website voor actuele informatie. De investering is exclusief btw. Vrijstelling van btw is mogelijk tegen gereduceerd tarief. Zie voor meer informatie www.icm.nl/btw.

Advies & inschrijving

Bekijk de meest actuele data en informatie op onze website.

 Persoonlijk studieadvies 030 – 29 19 888

 Offerte aanvragen of inschrijven www.icm.nl/las

Deze training biedt ICM ook In Company aan (www.icm.nl/maatwerk).

