

# Commercial Consulting Curriculum

## Persoonlijke Assessment-Training-Coaching interventie voor C-level professionals

Een reflectief en uitdagend programma, dat u inzicht biedt in uw commerciële talent en - mogelijkheden. Het ontwikkelt datgene wat ertoe doet in een seniore commerciële of consultancy functie. Daarmee bent u in staat uw commerciële effectiviteit significant te versnellen.

### Waarom deze interventie?

Eerst even een vooroordeel wegnemen: Veel mensen hebben het idee dat je in een commerciële rol alleen duurzaam succesvol kunt zijn, als je dát talent inzet dat van nature bij je past. Als dat waar is, zal je alleen díe dingen moeten doen die in overeenstemming zijn met je talent of karakter.

Vaak wordt er echter van professionals verwacht dat zij over méér competenties beschikken. Zeker als de verantwoordelijkheden en het takenpakket worden uitgebreid. In dat geval is het interessant om de talenten, die vaak op de achtergrond wel aanwezig zijn, te activeren en te verbeteren. Daar speelt het Commercial Consulting Curriculum op in. Het faciliteert de professionele ontwikkeling op 5 dimensies die noodzakelijk zijn om op C-level te performen.

### Het Deelnemersprofiel

Dit programma is ontworpen voor senior sales en/of consult executives en commerciële managers die op boardroom niveau acteren, binnen een uitdagend commercieel of advies speelveld. Zij willen hun talent en vaardigheden ontwikkelen om meer in de regie te zijn van hun persoonlijke mogelijkheden en hun resultaat.

### De Opzet

Commercial Consulting Curriculum geeft antwoord op een aantal belangrijke vragen:

- ✓ Wat is mijn authentieke commerciële talent?
- ✓ Wat zijn daarvan de mogelijkheden en valkuilen?
- ✓ Moet ik mijn sterke kanten ontwikkelen, of juist mijn zwakke kanten sterker maken?
- ✓ Op welke manier kan ik dat effectief en duurzaam doen?

## Het programma omvat zes interventies:

### 1. Persoonlijk gesprek en voorbereiding

Intakegesprek ter kennismaking en het bespreken van de leerdoelen en opdrachten.

### 2. Een wetenschappelijk online ontwikkel-assessment

Het door BrainCompass ontwikkelde online ontwikkel-assessment is een persoonlijke analyse van de score op vijf cruciale dimensies van uw persoonlijke profiel. De uitkomsten geven een beeld van jouw ontwikkeling in het professionele bestaan. Hiermee krijg je kennis en inzicht hoe je jouw natuurlijke talenten verder kunt ontwikkelen en effectueren. Dit zodat je doelgericht kunt groeien binnen jouw professionele rol.

De vijf dimensies zijn:

1. Focus: Het zien van kansen die anderen niet zien en het herkennen van het juiste moment om in te spelen op veranderingen in de omgeving. Nieuwe initiatieven durven ontplooiën.
2. Bonding: Relaties bouwen op basis van vertrouwen en genegenheid. Verbonden zijn, maar tegelijkertijd kritisch en autonoom kunnen zijn als de situatie daarom vraagt.
3. Influencing: De belangen van anderen goed kunnen inschatten en hierop inspelen. Aandacht voor het tactische spel, situationeel handelen en draagvlak creëren met behoud van authenticiteit.
4. Boldness: Handelen, maar ook denken. Beslissingen durven nemen en snelheid behouden in besluitvormingsprocessen.
5. Thought Leadership: Contextuele intelligentie. Bekend staan als kennispartner binnen de organisatie door kennis met wijsheid te combineren. Verbinding realiseren tussen afdelingen door out-of-the-box te denken.

[\(Kijk hier voor de bijzonderheden.\)](#)

### 3. Uitgebreide persoonlijke rapportage

De uitkomsten van het assessment geven een beeld van jouw ontwikkeling in het professionele bestaan. Hiervan wordt een rapport samengesteld met een duidelijke uitleg hoe je de resultaten kunt interpreteren. Jouw profiel is voor jou alleen. Het is daarna aan jou of je de inzichten met anderen wilt delen voor coaching doeleinden.

### 4. Persoonlijke feedback over de resultaten van dit assessment

Online feedback met de trainer mbt de uitkomsten van de rapportage.

### 5. Consultative Selling *Structuur Online*, inclusief werkmateriaal

Twee webinars van maximaal 1,5 uur. Deze worden in overleg georganiseerd. Als professional wil je op de meest effectieve manier je business targets halen. De Consultative Selling Structuur zal je helpen om een flexibel, transparant en effectief verkoopproces te hanteren om zo de waarde van je propositie effectief aan te tonen. Daar gaat deze module over. Kijk [hier](#) voor meer informatie over deze training.

## 6. Consultative Selling Skills, 5 dagdelen live

De impact van je advies- en verkoopvaardigheden en jouw senioriteit als Trusted Advisor wordt bepaald door de effectieve manier waarop je jouw gesprekken voert. Deze trainingsinterventie Consultative Selling Skills geeft inzichten en handvatten en traint jouw vaardigheden om het verkoop- of adviesgesprek meer gestructureerd en effectiever te voeren. Hiermee zul je meer in de regie zijn en je impact vergroten. Kijk [hier](#) meer informatie over deze training.

## 6. Twee persoonlijke coaching of dealevaluatie gesprekken

Wij faciliteren en coachen aan de hand van de leerdoelen, het online assessment en de resultaten in de praktijk. Vaak worden daar daadwerkelijk deal-evaluaties voor gebruikt. Zeer praktijk en spot-on als het gaat om de Consultative Selling vaardigheden.

Alle bovengenoemde interventies zijn op elkaar afgestemd en versterken elkaar. Hierdoor is een efficiënte en snelle verbetering mogelijk op relevante persoonlijke ontwikkelgebieden.

## Resultaat van het curriculum

Het Commercial Consulting Curriculum is een reflectief en uitdagend programma en geeft haarscherp inzicht in het ontwikkelpotentieel en helpt dit volledig te ontsluiten door de inspanning te richten op die gebieden waar effectieve verbetering kan worden gerealiseerd. Deelname aan dit programma zal de effectiviteit van de professional significant verhogen.

## De Investering en deelnamevoorwaarden

De investering voor dit Commercial Consulting Curriculum bedraagt € 3.950,- per persoon, exclusief BTW, inclusief lesmateriaal, accommodatie voor de Skills training en catering.

Dit omvat het volgende waarde pakket:

- ✓ Een wetenschappelijk online ontwikkel-assessment
  - Voorafgaand een intake gesprek m.b.t. de persoonlijke leerdoelen
  - Uitgebreide persoonlijke rapportage en analyse van talenten en ontwikkelpunten.
- ✓ Consultative Selling *Structure* training in 4 zoom sessies, inclusief werkmateriaal
- ✓ Consultative Selling *Skills* training, 5 dagdelen op locatie
- ✓ Twee coaching gesprekken. De rode draad van deze gesprekken zijn jouw leerdoelen, de uitkomsten van het assessment en de inzichten en toepassing van de training.

## Trainer

De training wordt gefaciliteerd door Toine Simons. Hij is een van de beste salesadviseurs in Nederland en introduceerde in 1989 de Consultative Selling methodiek in Nederland. Hij scherpste de methode aan en ontwikkelde deze door tot een succesvolle methode binnen de dienstverlening en B2B markt. Toine is strategisch, scherp en humoristisch. Door zijn effectieve en realistische manier van overdracht is de structuur direct en profijtelijk toe te passen.

## Trainingslocatie

De training Consultative Selling *Skills* vindt plaats voor kleine groepen in de eigen trainingsaccommodatie van Beerschot & Simons in Drenthe. Tussen de akkers en boswachterijen is de stilte 'oorverdovend' en wordt er onder ideale omstandigheden gewerkt aan het ontwikkel- en leerproces. Kijk op [www.ruimte-rust.nl](http://www.ruimte-rust.nl) voor meer info over de accommodatie.

## Coronaproof trainen

Je kunt veilig naar onze accommodatie komen. Doordat wij met kleine groepjes werken kunnen we optimaal ruimte geven aan de 1,5 meter maatregel. Er worden extra voorzorgsmaatregelen genomen met betrekking tot hygiëne en er zijn voldoende desinfecterende middelen aanwezig. En ook heel fijn: onze locatie ligt midden in de natuur, hier vermijd je de drukte.

## Data

Kijk op [www.beerschot-simons.nl](http://www.beerschot-simons.nl) voor de meeste actuele data.

Deze training kan ook als team training worden georganiseerd. Voordeel hiervan is dat de inhoud op de praktijk van de opdrachtgever kan worden afgestemd. Hierdoor ontstaat een tailor-made aanpak, waarvan de resultaten goed kunnen worden gemonitord. Informatie over het in-company aanbod van Beerschot & Simons is te verkrijgen via Mieke Pasman, 015 256 09 49, [mieke.pasman@beerschot-simons.nl](mailto:mieke.pasman@beerschot-simons.nl), [www.beerschot-simons.nl](http://www.beerschot-simons.nl).