

'Consultative Selling Leadership' programma

Persoonlijke trainingsinterventie voor C-level Sales Managers en Consultants

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

Vaak wordt er echter van 'Sales Leaders' 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 verbeteren.

Daar speelt het Consultative Sales Leadership programma op in. Het faciliteert de professionele ontwikkeling op 5 dimensies die noodzakelijk zijn om op C-level te performen.

Het programma is een reflectief en uitdagend proces dat de deelnemers inzicht biedt in hun latent en manifest talent en ontwikkelt datgene wat er toe doet in een seniore rol en functie. Deelname aan dit programma zal de effectiviteit van de professional significant verhogen.

Deelnemersprofiel

Dit programma is ontworpen voor senior sales en/of consult executives en commerciële managers die op boardroom niveau acteren binnen een complexe besluitvormingsomgeving. Zij willen de beste structuren en skills ontwikkelen om meer in de regie te zijn van het resultaat.

Het programma omvat 5 interventies:

1. Persoonlijk intakegesprek
2. Commercieel-Talent-Assessment, rapportage en analyse
3. Trainingsinterventie 'Consultative Selling Structure' (5 dagdelen)
4. Trainingsinterventie 'Het Socratisch Salesgesprek' (5 dagdelen)
5. Persoonlijke Coaching (2 coaching gesprekken)

1. Persoonlijk intakegesprek

Intake gesprek ter kennismaking en bespreken van de leerdoelen.

2. Commercieel-Talent-Assessment

Inzicht in jouw score op 5 dimensies van commercieel succes. Deze analyse vormt de basis van effectieve ontwikkeling op die gebieden waar het noodzakelijk en zinvol is.

Programma inhoud 'Commercieel-Talent-Assessment'

Het assessment omvat de volgende onderdelen:

- Intake gesprek
- Wetenschappelijk gevalideerd online assessment
- Persoonlijk resultaten rapport aan de hand van de scores op 5 dimensies:
 1. Exploring
 2. Bonding
 3. Influencing
 4. Boldness
 5. Visioning

Het assessment wordt uitgevoerd aan de hand van een wetenschappelijk gevalideerd online assessment. Dit vormt een persoonlijke analyse van jouw score op de 5 hierboven genoemde dimensies van commercieel succes. De uitkomsten geven een beeld van jouw ontwikkeling in het professionele bestaan.

Met dit persoonlijke profiel geven wij kennis en inzicht hoe je jouw natuurlijke talenten verder kunt ontwikkelen en effectueren. Dit zodat je doelgericht kunt groeien binnen jouw professionele rol.

3. Trainingsinterventie Consultative Selling Structure

Realiseer een op waarde gebaseerde verkoopaanpak, kom in de regie van het besluitvormingsproces en ontwikkel een mature visie op de kwalificatie en waarde van de oplossing.

Deze tweedaagse trainingsinterventie is gericht op het ontwikkelen van een op waarde gebaseerde verkoopaanpak om, stapsgewijs en mét commitment van de klant, invloed te hebben op de besluitvormingsprocessen en de stakeholders. Dit stelt je in staat om aanmerkelijk effectiever de echte waarde van de propositie te kunnen aantonen.

Daarnaast word je aan de hand van het aanreiken en oefenen van de beste en meest actuele vaardigheden, uitgedaagd om tijdens alle fasen van het commerciële gesprek de regie te hebben en effectief te handelen. Ook als er sprake is van een complexe DMU.

Programma inhoud 'Consultative Selling Structure'

2-daagse trainingsinterventie met een kleine groep.

- Hoe creëer je een op waarde gebaseerde verkoopstrategie?
- Hoe krijg je de regie op besluitvormingsprocessen?
- Hoe ontwikkel je een goede 'Crucial Questions' structuur?
- Stakeholder management en multi-level selling
- Ontdekken, analyseren en aantonen van waarde
- Hoe krijg je snel inzicht in de 'haalbaarheid' van de deal?
- Hoe ontwikkel je een visie op de kwalificatie en de waarde van de oplossing?

4. Trainingsinterventie Het Socratisch Salesgesprek

2-Daagse training in verkoopgesprekstechniek.

De doelstelling van deze training is: het aanreiken en oefenen van de beste en meest actuele vaardigheden, die de professional in staat stelt om tijdens alle fasen van het commerciële/advies gesprek de regie te hebben en effectief te handelen. Regie betekent dat je verantwoordelijk bent voor de structuur van het gesprek, de kwaliteit van het contact, én de inhoud van het gesprek.

Tijdens deze training zal uitgebreid worden geoefend met de SU|PER2|B3 vraagstructuur en het Socratisch gespreksmodel.

Programma inhoud 'Het Socratisch Salesgesprek'

2-daagse trainingsinterventie met een kleine groep.

- Gebruiken van een goede vraagstructuur
- Het Socratisch gespreksmodel:
 - Faciliteren
 - Activeren/Argumenteren
 - Challengen
- Het formuleren van Crucial Questions

5. Persoonlijke Coaching

Jouw ontwikkeling kan enorm worden versneld door de trainingsinterventie te richten op die gebieden waar je effectief kunt en moet verbeteren.

Dit faciliteren wij aan de hand van 1 intakegesprek en 2 coaching gesprekken. De rode draad zijn jouw leerdoelen binnen je commerciële rol, de uitkomsten van het Commercieel-talent-assessment en de inzichten van de tweedaagse trainingsinterventies Consultative Selling Structure en het Socratisch Salesgesprek. Dit coaching programma is een persoonlijke, reflectieve en uitdagende interventie waarmee je beter gebruik kunt maken van je talenten. Dit realiseren wij door effectieve denktechnieken te ontwikkelen.

Programma inhoud 'Persoonlijke coaching'

- 2 coaching gesprekken

Achtergronden coachings-methodiek

De uitkomsten van het commercieel talent assessment geven een beeld van jouw ontwikkeling in het professionele bestaan. Het ontwikkelen van de minder zichtbare talenten is een belangrijk doel van de coaching.

Wij faciliteren en coachen aan de hand van de Doorbraak Denken Methode. Dit is een cognitieve techniek om je bewust te worden van het gevolg van niet-effectieve en mogelijk irrationele gedachten en deze te analyseren en aan te passen naar een meer wenselijke situatie. Vanuit die situatie gaat de verandering van je gedrag, op die punten die je wilt veranderen, consequent mee.

Dit levert het volgende op:

- Verkrijg inzichten die je aannames uitdagen.
- Ontwikkel meer zelfvertrouwen, door je aannames te testen en ze krachtiger te maken.
- Zet het denkproces voort en verdiep het leerproces met optionele follow-up coaching.
- Verhoog het vermogen om jezelf te managen in onzekere omstandigheden en onder druk.
- Versterk je leiderschapsvermogen, met of zonder formele autoriteit, onder diverse omstandigheden.
- Verhoog het vermogen om je teamleden te managen en te coachen.

De 5 Commercieel Leiderschap Dimensies

De assessment analyse geeft inzicht in de sterkte van je talent in 5 Commercieel Leiderschap Dimensies. De uitkomsten zijn een belangrijke graadmeter voor succes in een complexe commerciële wereld:

1. **Exploring.** De dimensie focus heeft twee uitersten: Voorzichtige leiders zijn risicomijdend, voorzichtig in het bewaren van de balans in hun organisatie. Ze creëren geen verandering alleen om het veranderen. Nieuwsgierige leiders moedigen hun team aan om nieuwe uitdagingen aan te gaan en projecten op te starten die verandering teweeg brengen. Zij waarderen teamleden die hen helpen om dat te bereiken.
2. **Bonding.** Autonome vs verbonden leiders: Autonome leiders focussen meer op het individu. Zij vertrouwen erop dat een groep goede spelers een goed team zullen vormen. Verbonden leiders creëren een 'wij-gevoel' en vieren successen met het hele team. Ze besteden aandacht aan sociale evenementen, zoals het geven van complimenten en vinden het belangrijk dat het team elkaar vertrouwt.
3. **Influencing.** Ook hier hebben wij twee tegenpolen: Transparante leiders benaderen hun netwerk op een voorspelbare manier en in een min of meer ondergeschikte rol. Ze kijken niet naar wat ze uit hun netwerk kunnen halen, maar wat zij anderen kunnen bieden. Vaardige leiders bouwen een netwerk van vertrouwelingen in hun team en zijn zich bewust van de informele zaken die spelen in hun team. Ze besteden actief (politieke) aandacht aan het creëren van draagvlak voor hun beslissingen.
4. **Boldness.** Er zijn twee uitersten in de boldness dimensie: Gevoelige leiders houden bij het maken van beslissingen rekening met de sociale context en wat anderen vinden. Veerkrachtige leiders maken beslissingen zonder te twijfelen, ook al betekent het dat hij daarmee tegen anderen in moet gaan. Ze voelen zich niet onzeker over het te kiezen pad en zijn niet bang om persoonlijk te falen.
5. **Visoning.** Twee uitersten: Volhardende leiders focussen op wat er is en blijven ontwikkelen vanuit een stabiele basis en onderstroom. Uitdagende leiders zoeken naar de succesfactoren in het team en delen de lange termijn visie en strategische doelen op een proactieve manier met het team en anderen in de organisatie.

Investering

De investering in dit programma bedraagt € 5.150,- exclusief btw. Dit is samengesteld uit de volgende onderdelen:

- Commercieel-Talent-Assessment t.w.v. € 500,-
Inclusief 1 intakegesprek op onze kosten
- Trainingsinterventie 'Consultative Selling Structure' € 2.200,-
- Trainingsinterventie 'Het Socratisch Salesgesprek' € 2.200,-
- 2 coaching gesprekken € 750,-

Het tarief is inclusief lesmateriaal, accommodatie en catering. Het totale programma heeft een doorlooptijd van ongeveer een half jaar.

De mogelijkheid bestaat om onderdelen weg te laten. Graag adviseer ik je over de mogelijkheden.

De trainingsinterventies Consultative Selling Structure en Het Socratisch Salesgesprek vinden plaats voor kleine groepen in de eigen trainingsaccommodatie van Beerschot & Simons in Drenthe. Tussen de akkers en boswachterijen is de stilte 'oorverdovend' en kunnen we onder ideale omstandigheden werken aan het ontwikkel- en leerproces.

Consultative Sales Leadership: een aanpak van BrainCompass en Beerschot & Simons

Het Commercieel-Talent-Assessment wordt afgenomen in samenwerking met BrainCompass. De wetenschappers van dit instituut hebben dit assessment ontwikkeld op basis van 26 jaar wetenschappelijk onderzoek.

Beerschot & Simons is een gecertificeerd partner van BrainCompass en gebruikt de uitkomsten van het assessment om de natuurlijke en minder natuurlijke talenten van de coachee te ontwikkelen en effectueren. Kijk op www.beerschot-simons.nl.

Professionals van de volgende organisaties hebben aan de hand van het inzicht in hun biologische identiteit, training en coaching een effectieve ontwikkeling doorgemaakt: ASR, Abbvie, Centraal Beheer Achmea, CED, Cisco, Dun & Bradstreet, ING, KPN, Medtronic, Nuon, Ordina, Robeco, Siemens, Stork en Unit4.