



WIN SNEL AAN MATURITEIT
ALS SALESLEIDER DANKZIJ
EEN MENTOR OP MAAT

Individuele begeleiding met een coach/mentor op maat.

Als salesmanager zit je in een uitdagende positie. Het hoger management stelt jou strategische doelen, je teamleden confronteren je met operationele klachten en uitdagingen. Dat kan benauwend werken.

Blinc Sales Institute biedt gepersonaliseerde mentoring voor sales managers. Een klankbord met kennis van mensen en zaken. Een ervaringsdeskundige die voor gelijkaardige hete vuren heeft gestaan en die qua managementstijl perfect bij jouw persoonlijke stijl aansluit. Deze mentoring combineert coaching en consulting, levert je onmiddellijk toepasbare, motiverende tips en tricks, voor een snel en optimaal resultaat.

Samen met je persoonlijke mentor werk je naar concrete oplossingen die realistisch implementeerbaar zijn. Je mentor is een klankbord die je uitdagingen beluistert en jou doet groeien in je persoonlijk leiderschap.

Blinc Sales Institute traint dagdagelijks tientallen verkopers. Ons team en onze methodes zijn stevig psychologisch onderbouwd en respecteren ieders persoonlijke verkoopstijl.

Ik heb al veel trainers/coaches ontmoet, maar deze was de meest waardevolle. Blinc vertrekt vanuit je persoon als sales en bouwt dan verder om je als sales te versterken."

Henk Wathion - Creditsafe

PROGRAMMA

1. Bepalen van jouw managementstijl
2. Selectie van een mentor op maat
3. Eén op één mentoring op reële business uitdagingen

PRAKTISCH

In te plannen volgens jouw behoefte

DOELGROEP

Salesmanagers die willen excelleren

INSCHRIJVEN VIA
CLAUDE@BLINC.BE
OP 0489 147 037



Budget te verkrijgen door een eenvoudige aanvraag op claude@blinc.be



PROSPECTIE

KOUD BELLEN, KOUD KUNSTJE

Telefonische prospectie noodzakelijk? JA! Telefonische prospectie vervelend! NEEN!

IN 1 DAG NAAR EEN MOTIVEREND PROSPECTIEJAARPLAN

Een operationeel prospectieplan dat een jaar lang goesting geeft.

NETWERKEN MET PUNCH & RESULTAAT

Doelgericht opbouwen van professionele relaties!

SLA MUNT UIT JE BEURSDAELNAME

Een hands-on workshop rond de 4 belangrijkste facetten van een beursdeelname.

5 STRATEGISCHE BUSINESS MODELLEN DIE WERKEN

Vind het businessmodel dat jouw product of dienst het meest rendabiliteit garandeert.

SUCCESVOL PITCHEN BIJ ELK TYPE KLANT (KEYNOTE)

Je boodschap gericht laten landen bij een verscheidenheid aan klanten.

5 RESEARCH TRICKS OM BETER TE CONNECTEREN MET JE PROSPECT

Vind zakelijke en persoonlijke aanknopingspunten als basis voor een prospectiegesprek.

DOELTREFFEND PROSPECTEREN VOOR INSIDE SALES

Onweerstaanbare mail- en telefooncommunicatie om te prospecteren als een pro.

SALESGESPREK

START TO SELL (0-6MD)

Je wil verkopen maar hoe? Een verkoopgesprek structureren. Dat kan!

VERKOPEN AAN ELK TYPE KLANT (6-36MD)

Praktisch inzicht in klantentypologie om meer te verkopen.

ONTDEK JE VERKOOP DNA EN VERZILVER JE TALENT!

Vanuit zelfinzicht je salesprestaties verduurzamen.

MAXIMALISEER JE PERSOONLIJKE VERKOOPSTIJL (36MD+)

Word je bewust van je eigen belemmerende overtuigen en breek door het glazen plafond.

VAN PRODUCT SELLING NAAR CONSULTATIVE SELLING

Word strategisch partner van je klant en neem een voorsprong op al je concurrenten.

MEESTERLIJK ONDERHANDELEN

Praktische inzichten en strategieën op maat van complexe dossiers.

LICHAAMSTAAL VOOR BUSINESS

Onfeilbare observatie- en communicatie technieken die je omzet verhogen.

AFSLUITEN MET DAADKRACHT EN FINESSE

Als je de deal niet afsluit, ben je voor je concurrent aan het werken!

SALES VOOR SOFTIES

Leren verkopen ook al ben je zacht, creatief of mensgericht.

FIELD COACHING DOOR COACH OP MAAT

De meest actiegerichte begeleiding die onmiddellijk resultaat geeft.

ACCOUNTMANAGEMENT

STRATEGISCH ACCOUNTMANAGEMENT: HAAL MEER UIT KEY ACCOUNTS

Stippel een doordachte commerciële visie uit voor elk van je klanten

CRUSH JE TARGETS ALS OUTBOUND TELEVERKOPER

Vlotter verkopen aan de telefoon vanuit je natuurlijke talenten

COMMERCIELE ALERTHEID VOOR NIET-SALES

Hoe je als niet-verkoper toch kan bijdragen aan de commerciële doelstelling van je organisatie

ONDERHANDELEN EN OVERTUIGEN VIA MAIL

Ontwikkel constructief assertieve vaardigheden in cruciale mailcontacten

SALESMANAGEMENT

TIJD- EN FOCUSMANAGEMENT IN SALES

Minder tijd voor rompslomp, meer tijd voor je klanten

SALESMANAGER 2.0:

MOTIVEREN MET KENNIS VAN MENSEN EN ZAKEN

Van salesdoelen naar sales resultaten

BUSINESSMENTORING VOOR SALES MANAGERS

Win snel aan maturiteit als salesleider dankzij een mentor op maat

WORD BLINC ENNEAGRAM SALES COACH:

TRAIN THE TRAINER TRAJECT

Een 5-daagse opleiding die je tot de kern brengt van 10 jaar sales- en persoonlijkheidsexpertise

SALES AANWERVINGSASSESSMENT

De garantie voor een kwalitatieve aanwerving die optimaal aansluit bij jouw vacature en bedrijfsDNA

SALES ONTWIKKELINGSASSESSMENT

Breng het potentieel binnen jouw salesteam in kaart