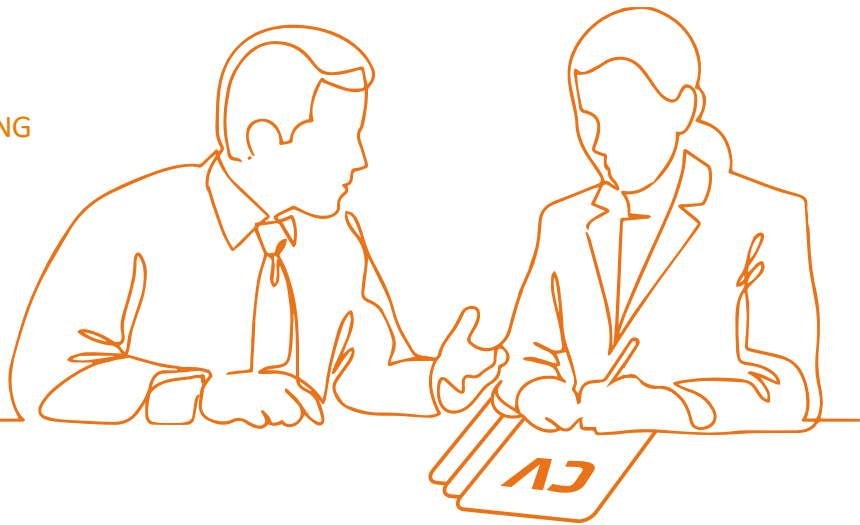




DE GARANTIE VOOR EEN
KWALITATIEVE AANWERVING
DIE OPTIMAAL AANSLUIT
BIJ JOUW VACATURE
EN BEDRIJFSDNA



Aanwervingsassessments door een sales- en persoonlijkheidsexpert.

Elke sales professional kan zichzelf verkopen. Wanneer je een salesprofiel zoekt om je team te vervolledigen is het bijgevolg geen overbodige luxe om voor objectieve zekerheid te kiezen. Aangezien het als snel enkele maanden duurt vooraleer een salesmedewerker rendeert, betekent hun aanwerving een serieuze investering. Die beslissing maak je dus best meteen goed.

Blinc Sales Institute ontwikkelde een methodiek voor aanwervingsassessments die garandeert dat je kandidaat matcht met de jobinhoud, je bedrijfsDNA én de competenties die nodig zijn om je verkoopcijfer te laten groeien. Wij bieden een onderbouwd aanwervingsadvies met optioneel een ontwikkelingsplan op maat als begeleidingsadvies bij opstart.

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

"Heel waardevol hoeveel informatie op professioneel en persoonlijk niveau in kaart wordt gebracht op korte tijdspanne. Hierdoor ben ik veel zekerder van mijn beslissing om wel of niet aan te werven"

Thomas Vandevelde – Area Manager Logi-Technic

PROGRAMMA

1. Diepteinterview dat resulteert in een competentieprofiel en een psychocommercieel profiel
2. Praktijgerelateerde postbakoefening
3. Realistische simulaties aan de hand van rollenspelen
4. Sterk onderbouwd aanwervingsadvies
5. Ontwikkelingsplan op maat (optioneel)

PRAKTISCH

Het assessment wordt afgenomen in een halve dag in onze kantoren. Debriefing gebeurt aan de hand van een geschreven rapport en mondelinge toelichting.

DOELGROEP

Sales- en hr verantwoordelijken die verantwoordelijk zijn voor de aanwerving van verkoopmedewerkers en die hun beslissing willen baseren op objectieve gegevens rond competentie en werkhouding

INSCHRIJVEN VIA
CLAUDE@BLINC.BE
OP 0489 147 037



Budget te verkrijgen door een eenvoudige aanvraag op claud@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

SALES MANAGER 2.0:

MOTIVEREN MET KENNIS VAN MENSEN EN ZAKEN

Van salesdoelen naar sales resultaten

BUSINESS MENTORING 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