



Sales Ritme

De opmaat naar beter resultaat

Op maat naar beter resultaat.

De momenten zijn te voorspellen en te managen met het Sales Ritme programma.

Je schoenveters strik je beter vóór dan tijdens de wedstrijd. Zo is het ook met sales – als u administratie, overleg en training in de daluren plant, kunnen uw verkopers zich focussen op sales op het moment dat het nodig is. Die momenten zijn te voorspellen én te managen, met het RedFoxBlue Sales Ritme. En dat loont!

Tot 30% meer verkooptijd en meer resultaat!

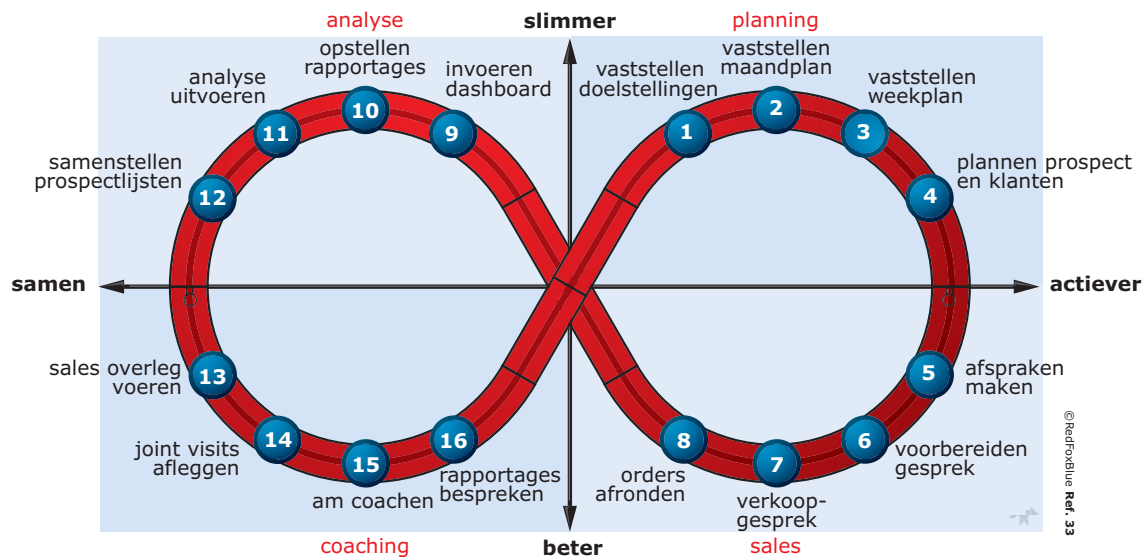
Het kiezen van vaste momenten voor vaste activiteiten schept ruimte om te excelleren op de momenten van de waarheid. Het RedFoxBlue Sales Ritme levert u 20 tot 30% meer netto verkooptijd op en ook nog eens 20 tot 30% beter resultaat op de momenten van de waarheid.

Constante groei.

Het sales lemniscaat is een oneindige cirkel van leren en groeien, met wortels in de Japanse Kaizen-filosofie en de Plan-Do-Check-Act visie. Het juiste ritme verschilt voor elke organisatie. RedFoxBlue helpt u uw eigen ritme te vinden, te sturen én te borgen in de dagelijkse praktijk.

RedFoxBlue kan enorm confronterend zijn op de route naar sales verbetering. De bestemming is daarmee ruimschoots bereikt.

Erik Koops
Directeur HRM
NDC Mediagroep



Op maat naar beter resultaat.

Het Sales Ritme in praktijk

Samen met uw RedFoxBlue coach werkt u aan het effectiever maken van uw sales aanpak en sales management op basis van Plan-Do-Check-Act. Daarbij nemen we de volgende stappen:

1. Momenten van de waarheid

U kiest de momenten waarop het team moet excelleren en welk resultaat u daarvan verwacht.

2. Procesoptimalisatie

U richt het optimale week- of maandritme in naar maximale netto verkooptijd en naar de optimale prestatie op de momenten van de waarheid.

3. Team en tools

Waar nodig ontwikkelt u tools/instrumenten en versterkt u de vaardigheden van de teamleden.

4. Uitvoeren, coachen en successen vieren

- PLAN: U plant en stuurt op maand- en weekdoelen en effectieve bezoeken van uw verkoopteam.
- DO: U introduceert een weekritme met vaste momenten voor bezoekafspraken, verkoopgesprekken, offreren en afronden van orders.
- CHECK: U analyseert de resultaten uit de (dagelijkse) verkoopactiviteiten met uw eigen sales management dashboard.
- ACT: Op basis van uw analyses stuurt u bij en voert u effectief overleg, plant u joint visits en andere vormen van individuele coaching.

De excellente verkoper
is vaak niet de
excellente sales manager.

Sjouke Mulder
Programma Manager
NDC Mediagroep

Op maat naar beter resultaat.

Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Verlaging van de verkoopkosten met minimaal 20%.
- ✓ Verhoging van de netto verkooptijd met 20% of meer.
- ✓ Betere sturing van sales activiteiten en meting van resultaat.
- ✓ Lerend vermogen van teams verbeteren.
- ✓ Verhoging van de verkoopresultaten van het team.

Deze klanten hanteren al succesvol de Sales Ritme-aanpak:

- Rabobank
- Cendris
- Wegener
- AVR
- Veenman

Partners met grondige
kennis van Sales.
Sales Verandermannen!

Will Janssen
Sales Director
Novay

RedFoxBlue voor u.

RedFoxBlue realiseert al ruim tien jaar veranderingen naar verkoopsucces. Fundamentele veranderingen naar blijvend verkoopsucces, om precies te zijn. Voor organisaties die alles uit zichzelf en hun markt willen halen. En op basis van een unieke en beproefde methode, geïmplementeerd en begeleid door ruim 20 gepassioneerde en resultaatgerichte sales- en verander-professionals. Zij zetten hun uitgebreide expertise op het gebied van analyse, veranderkunde, leiderschap en sales graag om in structureel en klinkend verkoopresultaat voor u.

Interessant?

Kijk voor informatie op de internetsite www.redfoxblue.nl of bel +31(0)88 520 5454 voor een gegarandeerd zeer inspirerende toelichting.

RedFoxBlue helpt organisatie o.a. met de volgende programma's;

- Sales Acceleratie Manager
- SAM Compact
- Droom Team
- Winnaars van Morgen
- De effectieve Verkooporganisatie
- Expeditie Leiderschap
- Sales Ritme
- Sales Audit
- Klanten Panel
- Trainingen en coaching
- Sales Boost

redfoxblue 

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

TELEFOON +31(0)88 520 5454
E-MAIL INFO@REDFOXBLUE.NL
INTERNET WWW.REDFOXBLUE.NL

FUNDAMENTELE VERANDERING NAAR BLIJVEND VERKOOPSUCCES