



## **Winnaars van Morgen**

Uw winnende strategie voor de wedstrijd van morgen

# Uw winnende strategie voor de wedstrijd van morgen.

## Helpen de juiste koers uit te zetten en vast te houden

Dat succes sterk samenhangt met focus en de juiste keuzes wist u al. Maar wat zijn de belangrijkste doelen precies? Wat is de kortste weg erheen? En hoe voorkomt u dat uw team zich verliest in verlokkelijke randactiviteiten? Het RedFoxBlue Winnaars van Morgen Programma helpt u de juiste koers uit te zetten en vast te houden.

## Inzicht en praktische aanpak.

Scherp inzicht is het begin van blijvend succes. Maar voor concreet resultaat zijn ook draagvlak en aanpak van groot belang. Via het beproefde Winnaars van Morgen Programma vertaalt uw managementteam de visie zelf in een strategie en aanpak die uw organisatie laat overwinnen in de markt van morgen - én daarna.

## Resultaat in vijf dagen.

Het Winnaars van Morgen Programma staat onder leiding van een RedFoxBlue professional met ruime ervaring in de praktijk en op directieniveau. Met deze coach werkt u in maximaal vijf dagen de volgende programmadoelen af:



@RedFoxBlue Ref. 70

We huurden jullie in toen we verliesgevend waren. Nu zijn we wereldwijd succesvol en daar heeft RedFoxBlue aan bijgedragen.

Markt Kuper  
Commercieel Directeur  
Sparta Fietsen

# Uw winnende strategie voor de wedstrijd van morgen.

## 1. Het speelveld

U analyseert de urgentie en/of ambitie bij uw bedrijf in de huidige marktsituatie. Welke trends zijn relevant voor uw bestaansrecht?

## 2. De teamkwaliteiten

U herkent en erkent de basis van uw huidige succes. Wat zijn uw echte sterktes? Hoe onderscheidt u zich in de markt?

## 3. De doelen

Op welk speelveld (producten, markten en/of functies) gaat u winnen? Welke missie geeft de organisatie daarbij energie en richting?

## Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Oorzaken en oplossingen vinden voor de teleurstellende resultaten.
- ✓ Hogere groei, winst of marktaandeel stijging realiseren.
- ✓ Beter zicht op de factoren voor blijvend succes krijgen.
- ✓ Meer 'samen vechten en hechten' binnen het managementteam.
- ✓ Een duidelijke focus om te besparen op middelen.

## Deze klanten hebben hun Winnaars voor Morgen al in huis:

- De Hypotheker
- Hudson
- Sparta Fietsen
- Novay
- NDC mediagroep

We stappen makkelijk over de klant heen. Een klant heeft belang bij onze groei en geeft ook aan hoe wij zouden moeten groeien.

Harold Rimmelzwaan  
Commercieel Directeur  
JobTrack

## 4. Uw wedstrijdstrategie

U formuleert een heldere kernstrategie, de afgeleide doelen en verantwoordelijkheden van alle MT-leden en de succesfactoren.

## 5. Het verbeterplan

U weet wat de kritische succes- en faalfactoren zijn en kiest gezamenlijk de krachtigste interventies voor blijvend succes.

## 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](http://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](mailto:INFO@REDFOXBLUE.NL)  
INTERNET [WWW.REDFOXBLUE.NL](http://WWW.REDFOXBLUE.NL)

FUNDAMENTELE VERANDERING NAAR BLIJVEND VERKOOPSUCCES