

Sales Ritme

Op maat naar beter resultaat

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

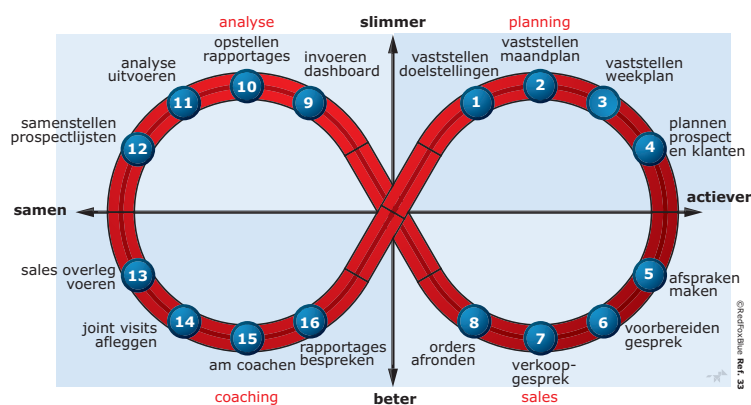
Je schoenveters strik je beter vóór dan tijdens de wedstrijd. Zo is het ook met sales - als u administratie, overleg en training in de daluren plant, kunnen uw verkopers zich focussen op sales op het moment dat het nodig is. Die momenten zijn te voorspellen én te managen, met het RedFoxBlue Sales Ritme.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

Constance 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.



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 bezoeksafspraken, verkoopgesprekken, offrenen 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.

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

Erik Koops
Directeur HRM
NDC Mediagroep

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.

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.

Deze klanten hanteren al succesvol de Sales Ritme-aanpak:

- Rabobank
- Cendris
- Wegener
- AVR
- Veenman

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

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