



# Training & Coaching

## Leren met maximaal rendement

Vaardigheidstrainingen zijn bedoeld om het rendement van een team te vergroten. Maar bij het rendement van de training zélf staat vrijwel niemand stil. Toch is dat verstandig, want het rendement op een gemiddelde vaardigheids-training ligt onder de 20%. Wilt u een beter resultaat? Kies dan voor de meetbare en beproefde trainingsaanpak van RedFoxBlue.

### Alles in huis voor een succesvolle training.

RedFoxBlue heeft als organisatie meer dan 10 jaar ervaring met trainingen gericht op commerciële doelstellingen. Onze professionals voegen daar hun jarenlange praktijk- en coachingervaring aan toe. Dat bepaalt voor een groot gedeelte het succes van onze trainingen. Maar houd ook de volgende succesfactoren in het oog:

- ✓ Richt de training op het verschil tussen de huidige en gewenste performance van de deelnemers.
- ✓ Train op de dagelijkse praktijk van de deelnemers.
- ✓ Breng de training in lijn met uw commerciële strategie en geformuleerde doelen. Alleen zo zijn de verbeteringen en het rendement meetbaar.
- ✓ Zorg voor 100% betrokkenheid en inzet van uw team én hun manager.
- ✓ Selecteer externe professionals op geloofwaardigheid en vakmanschap.
- ✓ De echte training start pas na de training. Organiseer ervaren leren in de dagelijkse praktijk.

### Een breed scala beproefde trainingen.

#### Directie, Management Team en Hoger Management

##### Workshop Winnaars van Morgen

U werkt als team aan het perfectioneren van uw strategie inclusief interventieplan, voor een winnende positie in de markt van morgen.

##### Workshop Droom Team

U verbetert de onderlinge relaties en werkt aan het visualiseren en realiseren van uw gedroomde toekomst.

##### Leergang Expeditie Leiderschap

Tijdens intensieve maandelijkse bijeenkomsten werkt u aan het verbeteren van leiderschaps- en managementvaardigheden.

#### Accountmanagement & Verkoopbuitendienst

##### Training Accountmanagement

U leert kansrijke accounts te analyseren en - via een praktisch accountplan - te bewerken tot zeer rendabele klanten.

#### Training Commercieel Onderhandelen

Na deze intensieve training kunt u succesvol onderhandelen op grote en complexe offertes en sales cycles.

#### Training Professioneel presenteren aan esluitvormend team

Tijdens deze training leert u uw commerciële propositie goed, duidelijk en pakkend te presenteren aan de beslissers binnen uw organisatie.

#### Training Consultative Selling

U leert om richting klanten minder te verkopen en meer te helpen kopen. Zo bouwt u kansrijke prospects uit tot waardevolle klanten.

#### Training Persoonlijk Vakmanschap in Verkoop

Authenticiteit en emotionele intelligentie zijn te verbeteren. U leert ze gebruiken om beter in te spelen op het onderbewuste van uw klant en dus beter te verkopen.

#### Verkoop binnendienst & Vakspecialisten

##### Training De accountmanager binnendienst

Uw binnendienst leert denken en handelen als boegbeeld naar klanten en werkt actief mee aan een optimale netto verkoop-tijd van uw accountmanagers.

##### Training De Vakman als Verkoopambassadeur

Uw technische specialisten leren om - in samenwerking met de verkoopcollega's - een commerciële bijdrage te leveren aan het behouden en uitbouwen van klanten.

---

#### Vijf redenen waarom bedrijven voor RedFoxBlue kozen:

- ✓ Logisch vervolg op een wijziging in de commerciële strategie.
- ✓ Als onderdeel van een commerciële reorganisatie.
- ✓ Performance- en resultaatverbetering op specifieke doelgroepen en/of producten/diensten.
- ✓ Meer rendement uit contactmomenten met prospects of klanten.
- ✓ Op advies van andere organisaties.

#### Deze klanten leerden al van en met RedFoxBlue:

- Cendris
- KPN
- Achmea
- Randstad
- Bruynzeel

POSTBUS 78082  
1070 LP AMSTERDAM

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