

SENSITIEF LEIDERSCHAP

RATIONEEL MANAGEMENT



Sales & Change MasterClass

9 november 2011

Hard managen en met het Hart leiden van uw professionals op gewenst verkoopgedrag

FUNDAMENTELE VERANDERING NAAR BLIJVEND VERKOOPSUCCES

Sales & Change MasterClass

sensitief leiderschap

-waarom
-waartoe
-streefdoelen



rationeel management

-wat
-hoe
-wanneer
-SMART doelen

Hard managen en met het hart leiden van uw professionals op gewenst verkoopgedrag

Technologische ontwikkeling, wetgeving, demografische verschuivingen, veranderend koopgedrag en sterkere concurrentie dwingen verkooporganisaties tot continue verbetering en vernieuwing. Ondanks alle goede bedoelingen, inspanningen en investeringen, mislukken de meeste commerciële verandertrajecten echter jammerlijk.

Het geheim van het succesvol veranderen schuilt in de juiste combinatie van planmatig managen en emotioneel raken van de individuele verkoopprofessionals. Waarbij u als rationele manager **hard** stuurt op de afgesproken activiteiten en resultaten. En als sensitieve leider vanuit het **hart** uw mensen verleidt tot gewenst gedrag.

Tijdens deze MasterClass leert en ervaart u:

- Vanuit welk perspectief u en uw teamleden naar de werkelijkheid kijken
- Wat het verleden van uw organisatie u vertelt over (niet) succesvol veranderen
- Hoe typische verkoopprofessionals denken, voelen en zijn te beïnvloeden
- Hoe u de verandercase van uw eigen verkooporganisatie scherp kunt formuleren
- Hoe de onderstroom van uw organisatie de verandering kan tegenwerken
- Hoe u de verandercase kunt vertalen naar een planmatig verandertraject
- Hoe weerstand tegen verandering te overwinnen en energie los te maken
- Hoe gewenst verkoopgedrag te laten bekijken

De acht stappen naar veranderings succes in de dagelijkse verkooppraktijk

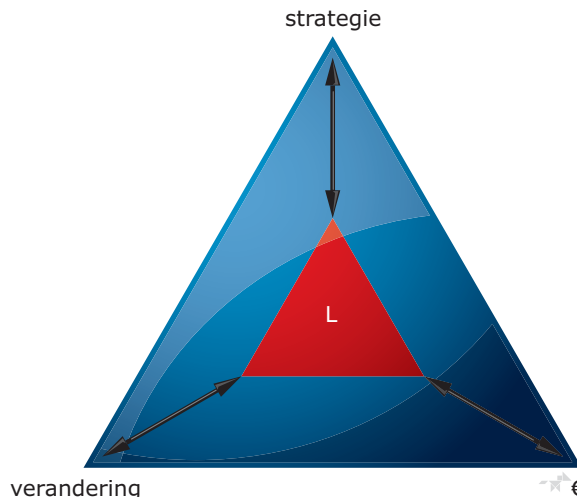
Centraal tijdens de MasterClass staan de acht veranderstappen van John Kotter, door RedFoxBlue vrij vertaald naar uw dagelijkse verkooppraktijk:

- 1 Vergroot de urgentie en ambitie**
Maak de verkoopprofessional duidelijk wat er te verliezen en te winnen valt.
- 2 Mobiliseer krachtig leiderschap**
Zorg dat directie, management en informele leiders voorop gaan in de verandering.
- 3 Ontwikkel de verandervisie**
Formuleer het WAAROM, het WAARTOE en het HOE van de verandering.
- 4 Communiqueer richting de verkoopvloer**
Raak uw verkoopprofessionals "7-21 keer" per dag met kernboodschappen in het hart.
- 5 Stimuleer gewenst gedrag**
Ontwikkel een verkoopomgeving die gewenst gedrag binnen de functie stimuleert.
- 6 Vier successen**
Vier "quick wins" die bewijs leveren dat de veranderaanpak werkt.
- 7 Bewijs dat het menens is**
De keuze is "aanhaken of afhaken" en de consequenties aanvaarden.
- 8 Veranker de verandering**
Veranker gewenst verkoopgedrag tot in de kleinste details van de dagelijkse praktijk.

Voor wie is deze masterclass bedoeld?

Deze Sales & Change MasterClass is ontwikkeld voor u als directeur, stafmanager of direct leidinggevende aan de verkooporganisatie. Immers, u weet hoe het voelt om te moeten opereren in de duivelsdriehoek (zie afbeelding).

U wordt geacht de van bovenaf opgelegde strategie te omarmen en geloofwaardig te verkopen aan uw team. Uw team schiet in de weerstand als u wederom een beroep doet op de veranderingsbereidheid van uw team om de zoveelste verandering effectief en efficiënt te implementeren. En er wordt van u verwacht dat de afgesproken omzet en winstgevendheid zal worden gehaald. Want tijdens de verbouwing gaat de verkoop gewoon door: Ga er maar aanstaan!



Coaches



Paul van Hek MBA
Director & Senior Partner RedFoxBlue

Blijvend verkoopsucces vereist het vermogen om scherp inzicht in kritische succes- en faalfactoren te krijgen en te houden. Paul is in staat uw drijvende krachten achter blijvend verkoopsucces haarscherp te analyseren. Zijn analytische vaardigheden en brede werkervaring op zowel directieniveau als binnen tal van succesvol afgeronde verandertrajecten staan borg voor kwaliteit, doelgerichtheid en pragmatisme. Paul is medeoprichter van RedFoxBlue en grondlegger van de "sales acceleratie management" aanpak vanuit ruim 300 praktijkcases.



Marco Scheele MscBA
Director & Senior Partner RedFoxBlue

Marco is medeoprichter en directeur van RedFoxBlue. Hij verstaat de kunst om op een positief confronterende manier de automatische piloot van managers en groepen medewerkers uit te schakelen. En hen, op vaak onorthodoxe manier, te prikkelen tot "nieuw gedrag" in lijn met de gekozen doelen en verkoopstrategie. Hard op resultaten en met hart voor mensen!

Investering en inschrijving

Inschrijven

Inschrijven voor deze 1-daagse Sales & Change MasterClass is eenvoudig:

- Ga naar www.redfoxblue.nl, of
- Mail of bel uw contactpersoon binnen RedFoxBlue, of
- Mail naar info@redfoxblue.nl

Enige voorwaarde voor een dag met maximaal rendement:

U geeft leiding aan een organisatie (directie) of aan een commercieel team en bent in die hoedanigheid (mede)verantwoordelijk voor verkoopresultaten.

Investering

De investering bedraagt **€ 295,-** excl. 19% btw. Dit bedrag is inclusief lunch, consumpties, documentatie praktijkcases en coaching in kleine groepen.

Verhindering

Indien u onverwacht verhinderd bent, kunt u zich altijd laten vervangen door een collega, mits tijdig aan ons doorgegeven. Annulering is uitsluitend mogelijk tot 3 weken voor de desbetreffende Sales & Change MasterClass. Hiervoor wordt een bedrag van € 195,- annuleringskosten in rekening gebracht. Na die datum bent u het volledige deelnamebedrag verschuldigd.

Informatie

Voor meer informatie over deze Sales & Change MasterClass kunt u contact opnemen met Mike Hoogveld; mobiel 061 3 75 57 05 of per e-mail info@redfoxblue.nl.

Waar staat RedFoxBlue voor?

RedFoxBlue begeleidt al 10 jaar klanten naar blijvend verkoopsucces langs de wetmatigheden in sales & change. Tot stand gebracht door gedreven professionals met ruime directie en senior (sales)management ervaring. Met een aanpak die door klanten wordt omschreven als gepassioneerd, doorleefd, resultaat- en mensgericht. Waar wenselijk op basis van partnership met harde resultaatafspraken en beloning op basis van het gerealiseerde verkoop-succes.

Wilt u meer weten over RedFoxBlue, haar klanten en haar professionals?

Zie www.redfoxblue.nl

Hoe gaan we samen met u aan de slag?

De plenaire sprekers zijn Paul van Hek en Marco Scheele, de oprichters van RedFoxBlue. De aangeboden theorie vertaalt u direct naar de eigen verandercase van uw verkooporganisatie. Dit onder leiding van een vaste RedFoxBlue coach en 4-6 andere leidinggevendenden bij u aan tafel. U gaat naar huis met een heldere eigen verandercase & aanpak, praktische inzichten, concrete tips en nieuwe zakelijke contacten.

Samen met ruim 250 actieve klanten uit nagenoeg alle branches werkt RedFoxBlue aan uiteenlopende complexe vraagstukken zoals:

Hoe zorg ik er voor dat mijn verkopers de meest kansrijke prospects en rendabele klanten gaan bewerken?

Hoe laat ik al mijn medewerkers met klantcontact - van telefoniste tot servicemonteur, verkoper en directeur - een bijdrage leveren aan het verkoopproces?

Hoe stuur ik mijn team op het verkopen van de meest rendabele proposities voor klanten en voor onze eigen organisatie?

Hoe organiseer ik optimale netto verkooptijd en marktdruk?

Hoe stimuleer ik continue performance- en resultaatverbetering van mijn teamleden?

Dagprogramma

09.30 'Na de file' ontvangst

10.30 Ochtendprogramma

- **Meervoudig kijken:**
uw gekleurde kijk op de werkelijkheid
- **Slakkenspoor:**
het veranderverleden van uw organisatie
- **Realisatiekloof:**
verandercase van uw verkooporganisatie
- **De onderstroom:**
hoe verkoopprofessionals denken en voelen

13.00 Netwerk lunch

14.00 Middagprogramma

- **Het veranderplan:**
de acht stappen naar veranderversucces in het dagelijkse verkooppraktijk
 - 1 Vergroot de urgentie en ambitie
 - 2 Mobiliseer krachtig leiderschap
 - 3 Ontwikkel de verandervisie
 - 4 Communiceer richting de verkoopvloer
 - 5 Stimuleer gewenst gedrag
 - 6 Vier successen
 - 7 Bewijs dat het menens is
 - 8 Veranker de verandering
- **Brandende vragen:**
stel uw vragen en doe uw voordeel met de praktische antwoorden

18.30 Netwerk borrel

19.30 Na de file afscheid

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

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

Voorwaarden

Data

Deze 1-daagse Sales & Change MasterClass wordt gehouden op:

- woensdag 9 november 2011

Investing

Inclusief lunch, consumpties, documentatie, praktijkcases en coaching in kleine groepen bedraagt de investering voor deze Sales & Change MasterClass € 295,- per persoon (excl. 19 % BTW).

Verhinderig

Indien u onverwacht verhinderd bent, kunt u zich altijd laten vervangen door een collega, mits tijdig aan ons doorgegeven. Annulering is uitsluitend mogelijk tot drie weken voor aanvang van de Sales & Change MasterClass. Hiervoor wordt een bedrag van € 195,- (excl. 19% BTW) annuleringskosten in rekening gebracht. Vanaf drie weken voor aanvang van de Sales & Change MasterClass bent u het volledige deelnamebedrag verschuldigd.

Groepsgrootte

Gezien de interactieve aard van deze Sales & Change MasterClass is het aantal deelnemers beperkt tot 60. We gaan verder actief aan de slag in kleine groepjes van circa 6 deelnemers en een RedFoxBlue coach.

Informatie

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met uw contactpersoon binnen RedFoxBlue, of mail naar info@redfoxblue.nl of bel Mike Hoogveld (0613 75 57 05). Na aanmelding ontvangt u van ons een bevestiging en een factuur. Door u aan te melden voor deze Sales & Change MasterClass, gaat u akkoord met de aanmeldingsvoorwaarden.

Locatie

Hooge Vuursche

Hilversumsestraatweg 14
3744 KC Baarn
035 5412541
www.hoogevuursche.nl

Vanuit richting Amsterdam (A1)

- Afslag Soest/Baarn Noord (afslag 10)
- Richting Soest (N221)
- Bij de rotonde tweede afslag (richting Soest)
- Bij de verkeerslichten rechtsaf, richting Lage Vuursche/Hilversum (N415)

Vanuit richting Amersfoort (A1)

- Afslag Soest/Baarn Noord (afslag 10)
- Richting Soest (N221)
- Bij de rotonde tweede afslag (richting Soest)
- Bij de verkeerslichten rechtsaf, richting Lage Vuursche/Hilversum (N415)

Vanuit richting Utrecht (A27)

- Afslag Hilversum (afslag 33)
- Na +/- 500 meter rechtsaf, richting Lage Vuursche/Baarn (N415)
- A.N.W.B. borden 'Hooge Vuursche' volgen (bij de kruising linksaf de ventweg op rijden)

Openbaar vervoer vanaf Hilversum

(Busdienst ieder half uur 7 minuten voor het hele uur en 7 minuten voor het halve uur)

- Met de trein naar NS-station Hilversum
- Daarna met buslijn 70 (richting Amersfoort)
- Uitstappen bij halte Roskam

redfoxblue 

POSTBUS 78082
1070 LP AMSTERDAM

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