



Sales Strategy

Bent u niet tevreden over uw sales resultaten? Heeft u te weinig tijd voor de échte salesactiviteiten omdat u teveel bezig bent met de administratieve taken? Of lopen uw operationele kosten te hoog op? Women in Sales scherpt uw salesstrategie aan, zodat u in één keer van al deze problemen verlost bent.

Doelstellingen behalen met uw salesstrategie

Wij weten hoe lastig het voor klanten kan zijn een scherpe salesstrategie te bepalen. Dat is dan ook precies de reden dat wij ons hierin gespecialiseerd hebben.

Women in Sales helpt u uw doelstellingen te behalen. Denk aan:

Verbetermogelijkheden transparant en meetbaar maken

Met een Performance Scan kunnen we snel en inzichtelijk weergeven wat het verbeterpotentieel binnen uw organisatie is. Deze verbeteringen kunnen we vervolgens samen met u meetbaar maken. Zo kunt u direct zien in welke mate de verbeteringen effect hebben.

Grip krijgen op prestaties van afdelingen en individuele medewerkers

Een sterke salesstrategie dekt alle aspecten van uw salesproces. Zodoende ligt de basis binnen uw organisatie vast en heeft u beter zicht op de prestaties van afdelingen en/of medewerkers.

Hogere proceseffectiviteit en -kwaliteit

Door richtlijnen voor het salesproces vast te leggen zorgt u voor een eenduidige lijn binnen uw organisatie. Women in Sales garandeert daarom met uw salesstrategie een verhoging van

de proceseffectiviteit en -kwaliteit.

Lagere operationele kosten

Met een goede salesstrategie weet u waar u op kunt rekenen qua operationele kosten. En juist omdat u dit inzicht heeft, kunnen we door de salesstrategie deze kosten verlagen.

Betere salesratio's

Door duidelijke doelstellingen te formuleren binnen de salesstrategie en door de begeleiding die Women in Sales u biedt bij de implementatie en doorvoering van de salesstrategie, levert uw salesafdeling betere salesratio's.

Betere samenwerking en communicatie

Women in Sales begeleidt niet alleen uw organisatie bij het invoeren van uw nieuwe salesstrategie maar ook uw werknemers worden intensief begeleid. Wij trainen hen niet alleen op betere samenwerking en communicatie, maar spijkeren uw werknemers ook bij aan de hand van individuele coaching en resultaatssessies.

Continue verbetering

In uw salesstrategie is het eindresultaat het belangrijkste. We willen immers betere resultaten behalen. Door deze doelstellingen duidelijk te formuleren en aan te scherpen, zorgen we voor een continue verbetering van uw salesafdeling.

Beperking van het verloop

Door assessments af te nemen bij uw huidige

personeel, kijkt Women in Sales of uw huidige werknemers geschikt zijn voor de doelstellingen uit uw salesstrategie. Bovendien begeleiden wij uw werknemers intensief met trainingen en coaching. Zo beperken we het verloop binnen uw salesforce.

Sales Strategy door Women in Sales

Women in Sales maakt voor u een professionele salesstrategie op maat. Voor iedere salesstrategie doorlopen wij de volgende drie stappen:

1. Performance Scan

Om het verbeterpotentieel binnen uw organisatie inzichtelijk te maken, voeren wij een Performance Scan uit. Deze scan wijst ons op de verbeteringen die het snelst of het meest rendement opleveren. Ook bepalen we met deze scan hoe dit het best gerealiseerd kan worden.

2. Lead generation

Na de Performance Scan maken we een blauwdruk van uw salesstrategie. Hierin komt duidelijk naar voren hoe afspraken het best gemaakt kunnen worden. Tevens zetten we uiteen hoe u uw data het beste kunt updaten en verrijken en hoe u op structurele wijze vervolgacties creëert. Zo verkrijgen we inzicht in de DMU en de koopmotieven van de klant.

3. Optimalisatie salespersoneel

De laatste stap die Women in Sales voor u doorloopt is het implementeren en doorvoeren van de verbeteringen. We begeleiden het proces van A tot Z. Denk aan: assessments voor het personeel om te kijken of iedereen aan het juiste profiel voldoet voor de gestelde doelstellingen, maar ook begeleiding van het personeel door middel van resultaat sessies, trainingen en individuele coaching. Allemaal om het maximale uit uw salesteam te halen, zowel nu als op de lange termijn.

Sales Strategy resultaten

Door onze expertise in de sales weten wij ook welke verbeteringen er mogelijk zijn voor uw

salesstrategie.

Benieuwd welke mogelijke resultaten wij voor u kunnen behalen?

Meer tijd voor salesactiviteiten

Door het bouwen aan een goed fundament, houd u tijd over om zich te focussen op de salesactiviteiten, zoals afspraken maken en deals sluiten.

Optimale bezetting salesforce

Women in Sales werkt met assessments en trainingen om het kaf van het koren te scheiden. Zo zien we precies wie er wel en wie er niet op de juiste plaats zit op uw afdeling. En zijn we ervan verzekerd dat uw salesafdeling optimaal bezet wordt door de beste professionals.

Gestroomlijnd salesproces

Door met de blauwdruk aan de slag te gaan en de salesstrategie zo goed mogelijk vast te leggen, stroomlijnen we uw salesproces. Afwijken is altijd mogelijk, als de basis maar goed staat.

Grip op salesprestaties van het hele team

Eén van de belangrijkste doelstellingen bij het opstellen van een salesstrategie is het meetbaar maken van de resultaten. Met dit inzicht krijgt u grip op de salesprestaties van zowel het team, als op iedere individuele medewerker. U weet direct wat er goed gaat en wat er beter kan.

Gerichte sturing

Met een salesstrategie zorgt Women in Sales samen met u voor sturing op verkoopkanalen, producten, branches, klanten en verkoopresultaat. Ieder aspect komt aan bod voor het optimale resultaat.

Meer weten?

Interesse in een Performance Scan? Of uw salesstrategie met ons onder de loep nemen? Neem contact met ons op voor een vrijblijvend advies of een offerte.

info@womeninsales.nl