



WOMEN IN SALES

DevelopHER Academy

Talent is het begin,
professionaliteit is
de toekomst



DevelopHER Academy

Women in Sales bemiddelt de beste vrouwelijke kandidaten op salesposities. Veel bedrijven wensen meer diversiteit en schakelen daarvoor Women in Sales in. Er is behoefte aan een nieuw soort salespersoon die er nog niet is en daarvoor is DevelopHER Academy opgericht; wij leiden de salesprofessional op die voldoet aan de eisen die de huidige markt stelt en klaar is voor de toekomst.

Het begint met talent, wij beloven professionaliteit

Onze kandidaten hebben allemaal een afgeronde HBO/ WO opleiding. Iedere kandidaat wordt getoetst op affiniteit met het sales vak en door focus te leggen op persoonlijke motivatie bieden we een opleiding op maat. De looptijd van de opleiding en coaching duurt 12 maanden waarna ze als gemotiveerde zelfstandige salesprofessional de arbeidsmarkt betreedt die helder heeft wat het vak van een salesprofessional behelst en welke omgeving het beste bij haar past. Voor alle kandidaten geldt dat ze direct inzetbaar zijn.

Profiel van de DevelopHER professional



**Sales
technieken**



**Performance
Management**



**Training en
Coaching**



**Duurzame
ontwikkeling**



**Persoonlijke
motivatie**



Sales technieken

De DevelopHER professional leert verschillende salestechnieken die ze ook direct in de praktijk brengt.

Leerdoelen:

- De kandidaat beheerst Q's en Habits van Covey en kan deze toepassen
- De kandidaat leert Effectief te Communiceren
- De kandidaat weet haar Gunfactor optimaal te ontwikkelen
- De kandidaat kan presentaties en pitches samenstellen. Deelnemer weet hoe ze zich optimaal kan profileren
- Kandidaat leert Professioneel schrijven
- Kandidaat leert technieken van Telefonische Acquisitie
- Kandidaat begrijpt waar Customer Decision wordt genomen en hoe hier optimaal op in te spelen Kandidaat begrijpt het begrip Customer Decision en hoe hier optimaal op in te spelen



Performance Management

Een goede salesprofessional gaat met een opdracht op pad en komt met resultaat terug.

De kandidaat leert om te gaan met (definiëren van) targets en het meetbaar maken van resultaat. De inspanning die leidt naar resultaat wordt inzichtelijk gemaakt door Key Performance Indicators en de kandidaat leert aan de hand van KPI's haar werk te doen.

Leerdoelen:

- Kandidaat leert targets te definiëren
- Kandidaat weet wat KPI's zijn en deze te koppelen aan targets; wat moet ik doen om mijn targets te halen
- Kandidaat weet hoe ze salesinspanning meetbaar kan maken en dit te presenteren (van zichzelf en van anderen als manager)



Training en Coaching

De beste leerschool is de praktijk dus we willen dat de deelnemers zo snel mogelijk aan de slag gaan bij onze klanten. In week 4 worden ze voorbereid op de specifieke klantomgeving en leren ze alles over het product of dienst die ze gaan verkopen. Vanaf week 5/ maand 2 gaan ze aan de slag als salesprofessional!

Het waarborgen van salesontwikkeling is de basis voor continue groei in de salesorganisatie. Er wordt veel geld uitgegeven aan trainingen, echter uit onze ervaring en uit onderzoek blijkt dat 85% van een salestraining niet beklijft. Dus waar training stopt gaat Women in Sales verder. We coachen de deelnemers in hun rol om ze optimaal te laten werken. Elke 6 weken worden er afspraken gemaakt m.b.t. doelen die ze moeten halen. Elke deelnemer wordt gedurende het training en coaching traject persoonlijk gecoacht. Daarnaast is er wekelijks contact en kunnen deelnemers dagelijks hulp inschakelen van hun coach.

Women in Sales stelt alle benodigde (online) trainingen beschikbaar die de deelnemer helpt zich te ontwikkelen tot een professional.



Duurzame ontwikkeling

De kandidaat gaat in dienst bij Women in Sales en wordt gedetacheerd bij haar klanten om zo het vak in de praktijk te leren. De opleiding duurt 1 maand fulltime en daarna volgen er 11 maanden detachering met coaching on the job.



Persoonlijke motivatie

Naast de trainingen in salestechnieken wordt er ook veel tijd en aandacht besteed aan persoonlijke motivatie. Iedere kandidaat doorloopt hetzelfde programma waarmee alle facetten van het sales vak voorbij komen. Door die praktijkervaring leert de kandidaat waar ze goed in is en wat haar het beste ligt. Er wordt ook gecoacht op persoonlijke eigenschappen om zo kandidaten te helpen de beste omgeving voor haar te vinden, zowel in bedrijfstypes als ook in functies.

Leerdoelen:

- Kandidaat weet verschillende salestyperingen te onderscheiden; hunter/ farmer/ consultative selling
- Kandidaat beheerst alle facetten van de salestyperingen en weet welke rol het beste past bij haar persoonlijke motivatie
- Kandidaat weet welk type organisatie en rol het beste bij haar past

Onze perfecte kandidaat



Doeltreffend

Resultaatgericht en doorzettingsvermogen



Female touch

Empathisch, verbindend, multitasking en een lange termijnvisie



Verkoop jezelf

Ziet, creëert en pakt kansen



Authentiek

Verkopen vanuit je eigen persoonlijkheid



X-ray Vision

Luistert en speelt in op de behoefte van de klant



Drijfveer

Motivatie. Passie en Energie.



Kwaliteit

Inhoudelijke kennis, gunfactor & salestechnieken onder een dak



Toekomst

Work/life balance, gezin, ambitieus, maatschappelijk verantwoord?

