



WOMEN IN SALES

# DevelopHER Academy Programma

---

Ontwikkeling  
naar de top



# DevelopHER Academy Programma

De DevelopHer Academy is voor iedereen met affiniteit, passie en een goede dosis ambitie voor het sales vak. Om deze sales talenten volledig klaar te stomen voor het echte werk heeft Women in Sales een zeer uitgebreid en intensief opleidingsprogramma ontwikkeld.

Wat u van ons opleidingsprogramma kan verwachten:

## Maand 1, Week 1

De start. Onze sales talenten leren elkaar kennen en we gaan direct aan de slag met de talenten door ze te leren zich persoonlijk te profileren en presenteren. Er wordt in groepsverband geleerd hoe een klantgesprek voorbereid en uitgevoerd moet worden. Door rollenspellen gaan we de talenten leren verkoopsignalen op te pikken en effectief te communiceren.

- Ons sales talent weet hoe ze zichzelf moeten profileren: Personal Branding
- Ons sales talent weet hoe ze zich moeten voorbereiden op een klantgesprek
- Ons sales talent kan klantgesprekken zelfstandig voeren
- Ons sales talent weet hoe ze haar commerciële vaardigheden moet gebruiken: sales-signalen oppikt en omzet in een voorstel en uiteindelijk closen van een deal
- Ons sales talent leert technieken om effectief te communiceren

## Maand 1, Week 2

Onze sales talenten gaan deze week leren hoe ze hun werk als salesprofessional effectief moeten leren plannen en te prioriteren. Er gaat gepitcht worden en daar hoort een goede voorbereiding bij! We gaan door met het professioneel profileren en er gaat aandacht worden gegeven aan schrijfvaardigheid.

- Ons sales talent leert haar tijd en werk effectief te plannen en prioriteren
- Ons sales talent is zich bewust van haar gunfactor en hoe deze optimaal in te zetten
- Ons sales talent weet hoe zij een presentatie moeten voorbereiden en geven
- Ons sales talent kan een (elevator)pitch geven
- Ons sales talent leert te schrijven als een salesprofessional

## Maand 1, Week 3

En nu het serieuze werk. Onze sales talenten gaan hun profiel op hun eigen sociale media aanpassen naar een professioneel profiel en dat geldt voor alle sociale media. Geen betere leerschool voor sales dan telefonische acquisitie en daar gaat ieder sales talent mee aan de slag. Er worden ook trainingen en masterclasses gegeven over grote onderwerpen als Customer Decision Proces en Crucial Questioning en gaat er getraind worden om deze kennis toe te passen in een salescyclus.

- Ons sales talent weet hoe zij haar eigen presentatie optimaal moet professionaliseren op sociale media (LinkedIn etc)
- Ons sales talent kan telefonische acquisitie plegen
- Ons sales talent heeft geleerd om 'adviserend te verkopen' (consultative selling) en een meerwaarde te creëren
- Ons sales talent kan regie voeren over het salesproces om tot een gewenst resultaat te komen voor iedereen (eigen belang vs. Klantbelang)

## Maand 1, Week 4

Onze sales talenten gaan aan de slag bij de klant en krijgt vakinhoudelijke trainingen om het product of dienst van de klant goed te kunnen gaan verkopen.

Onze sales talenten zijn tijdens de eerste drie weken al bekend gemaakt met onze e-learning tools. Ook de rest van de coachingsperiode in de komende 11 maanden gaan ze hier mee door. De Academy evalueert iedere zes weken progressie en maakt afspraken voor de volgende periode waar zelf leren via onze e-learning tools onderdeel van uitmaken.



## Maand 2 t/m 11

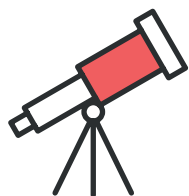
- Ons sales talent leert optimaal sociale media in te zetten voor salesdoeleinden
- Ons sales talent leert effectief netwerken op te bouwen en te onderhouden
- Ons sales talent leert klantvriendelijkheid in de praktijk te brengen

## Maand 12

- Ons sales talent definieert een Persoonlijk Ontwikkelings Plan
- Evaluatie van de sales professional met de klant
- Definitieve test van vermogen
- Evaluatie van de test
- Onze sales professional stelt een presentatie samen over wat zij heeft geleerd, haar resultaten en haar toekomst perspectief.

Het waarborgen van salesontwikkeling is de basis voor continue groei in de salesorganisatie. Het verstrekt commerciële vaardigheden, verhoogt salesrendement, vergroot betrokkenheid en beperkt daarmee verloop gevolgd door tijdrovende en kostbare recruitment- en onboardingtrajecten. Waar training stopt gaan wij verder. Continue ontwikkeling is de basis waar het vaak aan ontbreekt. Women in Sales helpt daarom sales professionals en teammanagers ontwikkeling te waarborgen.

## Hoe werkt dat?



1

Continue brengen wij **groei**kansen op individueel niveau en op teamniveau in kaart.



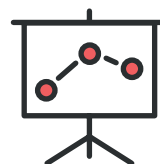
2

Op basis van deze kansen en de mate van motivatie bepalen we **meetbare doelen, actiedoelen en actievaardigheden** die daaraan bijdragen.



3

Waar nodig passen we doelen aan en creëren we samen met de teammanager een **ritme van verantwoording**.



4

Door middel van een scorebord wordt actie zichtbaar en toetsen we de impact op het salesrendement, **meten we progressie** en **bieden we oplossingen** om continue salesontwikkeling te waarborgen.



5

Succes/  
resultaat  
= **groei**