

Opleiding : Verkoopteams leiden en motiveren

Praktijkcursus - 3d - 21u00 - Ref. MEC

Prijs : 1720 € V.B.

★★★★☆ 4,9 / 5

In deze cursus leert u hoe u structuur aanbrengt in uw praktijk door operationele managementtools aan te schaffen, hoe u uw verkoopteam energie geeft en motiveert, hoe u verkoopdoelstellingen definieert en vertaalt in individuele en teamactieplannen, en hoe u uw personeel vooruit helpt.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ Communicatietechnieken en managementvaardigheden onder de knie krijgen
- ✓ Stel motiverende doelen en motiveer elke verkoper
- ✓ Praktische ondersteuning bieden aan verkoopmedewerkers bij het behalen van hun doelstellingen
- ✓ Tools ontwikkelen om verkoopactiviteiten te beoordelen en te beheren

Doelgroep

Sales executives en managers, sales managers.

Voorafgaande vereisten

Commerciële ervaring. Een managementfunctie bekleden of op het punt staan een nieuwe functie te aanvaarden.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Training geïllustreerd met talloze tests, praktijkcases, checklists en dashboards, gebaseerd op echte cases, waaronder die van de deelnemers.

Opleidingsprogramma

DEELNEMERS

Sales executives en managers, sales managers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Commerciële ervaring. Een managementfunctie bekleden of op het punt staan een nieuwe functie te aanvaarden.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

1 Ken uzelf beter om beter te managen

- Zelfevaluatie: u managementstijl bepalen. Reflecteren op u werk. Uw leiderschapsvaardigheden ontwikkelen.

Oefening

Zelfevaluatie en ontwikkeling van een Management Actie Plan.

2 Beheersing van managementtools

- De sleutels tot effectief management.
- De waarde van u team vergroten door actief luisteren.
- Effectieve werving van verkooppersoneel.

Oefening

Intensieve training in actief luisteren.

3 Effectieve één-op-één gesprekken voeren

- Een gesprek voeren om een verkoper te motiveren.
- Management met doelstellingen.
- Het individuele actieplan.
- Het beoordelingsgesprek: technieken en methoden.

Oefening

Intensieve interviewtraining.

4 Prestaties beoordelen

- Valideer de overeenkomst tussen de verworven vaardigheden en de vereiste vaardigheden.
- Benchmarks voor het aanpassen van u managementstijl aan elke verkoper.
- Het individuele observatieraster, het collectieve diagnoseraster.

Oefening

Iedereen maakt zijn eigen individuele observatieraster.

5 Verkoopmotivatie verhogen

- Elke verkoper analyseren: motivaties, vaardigheden en behaalde resultaten. Motiverende taken organiseren en toewijzen.
- Teamgeest ontwikkelen.

Oefening

Checklist met meer dan dertig motiverende acties.

6 Ondersteuning in het veld

- Een cultuur van coaching, begeleiding, training, enz. ontwikkelen.
- Verschillende soorten bezoeken. Duur. Frequentie van bezoeken.
- Evaluatieroosters en corrigerende maatregelen opstellen.

Oefening

Simulatie van ondersteuning in het veld.

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

7 Omgaan met conflictsituaties

- Omgaan met demotivatie. Onpopulaire beslissingen nemen en ze communiceren.

Oefening

Intensieve training in conflictoplossing.

8 Operationele plannen opstellen

- Uw Sales Action Plan (SAP) ontwerpen.
- De dagelijkse werkzaamheden organiseren.
- Energieke teamvergaderingen leiden. Een vergadering voorbereiden. Omgaan met verschillende persoonlijkheden.

Oefening

Elke deelnemer bouwt zijn eigen CAP. Een programma van motiverende bijeenkomsten voorbereiden.

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND

2026: 1 juni, 1 juni, 2 juni, 8 sep., 16 sep., 16 sep.,
20 okt., 7 dec., 7 dec.

PARIS LA DÉFENSE

2026: 1 juni, 16 sep., 7 dec.