

# Opleiding : Verkoopdashboards: prestaties beheren

communicatie- en controle-instrumenten

*Praktijkcursus - 2d - 14u00 - Ref. TBC*

**Prijs : 1280 € V.B.**

★★★★★ 5 / 5

Hoe kun je effectieve tools ontwikkelen om de prestaties van je verkoopteam te monitoren, ondersteunen en inzichtelijk te maken? Deze zeer praktische training zal je helpen om je indicatoren te definiëren en je managementtools te ontwikkelen om je teams beter te ondersteunen en resultaten te communiceren.

## Pedagogische doelstellingen

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

- ✓ De indicatoren identificeren die nodig zijn om de acties van het verkoopteam te controleren
- ✓ Indicatoren definiëren voor externe contacten
- ✓ Een efficiënte kijk hebben op de geselecteerde indicatoren en de afwijkingen van de doelen
- ✓ De bijbehorende dashboards en schema's opstellen
- ✓ Presenteer de tools aan het verkoopteam en ga om met weerstand
- ✓ Verkoopmedewerkers ondersteunen op basis van de verkregen resultaten

## Doelgroep

Verkoopmanagers, hoofden verkoop en verkoopdirecteuren voor wie het beheren van verkoopactiviteiten een dagelijkse prioriteit is.

## Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

### DEELNEMERS

Verkoopmanagers, hoofden verkoop en verkoopdirecteuren voor wie het beheren van verkoopactiviteiten een dagelijkse prioriteit is.

### VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

### 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.

## Praktische modaliteiten

### Praktisch werk

Definitie van prestatie-indicatoren. Opstellen van stuurinstrumenten en een verkooprapportageplan.

### Leer methodes

Werk in subgroepen.

## Opleidingsprogramma

### 1 Acties voor kadercontrole en monitoring

- Bepaal de belangrijkste punten voor het effectief managen van een verkoopteam.
- Beheers de regels die nodig zijn om te slagen als salesmanager.
- Een diagnose stellen van de vereiste vaardigheden in relatie tot de gestelde doelen en de marktomgeving.

#### Praktisch werk

Discussies gebaseerd op best practices.

### 2 De juiste tools definiëren voor effectieve dashboards

- De belangrijkste informatie die nodig is voor effectief dagelijks management identificeren en prioriteren.
- Bepaal de relevante meetindicatoren.
- Kwaliteit meten: met welke indicatoren moet rekening worden gehouden?
- Integreer indicatoren voor externe contacten: n+1, andere afdelingen, klanten, leveranciers.
- Verschillende soorten planningen maken: taakstroomschema's, achterwaartse planning.

#### Praktisch werk

Presentatie van de gekozen prestatiekernindicatoren aan de groep.

### 3 Managementdashboards maken en zichtbaarheid bieden

- Definieer de doelstellingen en functies van het dashboard.
- Stel vast met welke intervallen de scorekaart moet worden opgesteld.
- Anticiperen op het risico van afwijkingen en het implementeren van waarschuwingsprocedures.

#### Praktisch werk

Verkooprapporten opstellen. Aanpassen aan verschillende contexten. Analyse van individuele doelstellingen.

### 4 Leden van het verkoopteam betrekken en coördineren

- Verenig verkooppersoneel rond te ondernemen acties en te delen doelstellingen.
- Gebruik participatieve en delegatieve managementtechnieken.
- Leiderschap tonen tijdens vergaderingen om doelstellingen te presenteren, de voortgang te bewaken en resultaten samen te vatten.
- Een gedeeld informatiesysteem definiëren: de spelregels presenteren, de documentbasis ontwikkelen en bijwerken
- De nodige samenwerkingstools inzetten.

## 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.

## 5 Verkoopmedewerkers ondersteunen op basis van de verkregen resultaten

- Beheer resultaten en discrepanties met behulp van analysetools.
- De emotionele aspecten beheren en in je rol als verkoopmanager blijven.
- Ondersteuning en begeleiding bieden om werknemers te helpen hun doelen te bereiken.

### Rollenspel

Ondersteuning voor verkooppersoneel. Bouwen aan een CAP.

## Data en plaats

### KLAS OP AFSTAND

2026 : 4 juni, 17 sep., 19 nov.

### PARIS LA DÉFENSE

2026 : 4 juni, 17 sep., 19 nov.