

Commercieel denken en handelen

Wat is het mooi wanneer medewerkers meedenken met de doelstellingen van het bedrijf! In deze interactieve training leggen wij medewerkers uit wat commercieel denken, handelen en oogsten precies inhoudt. Uitleg over de basis van samenwerken, keten denken en over hoe je jezelf op een juiste manier commercieel kunt profileren in je eigen functie. Leiderschap tonen over je eigen handelen. Beginnen met commercieel handelen begint tijdens de training. Aan het einde van dit dagdeel is de cursist in staat om commercieel te denken, te handelen en te oogsten. Een duidelijke win/win voor de organisatie en de medewerker.

Doelgroep

Alle medewerkers in het bedrijfsproces en waar behoefte is om meer vanuit de klant te gaan denken en handelen.

Doel

De deelnemers krijgen inzicht in het totaalbeeld van het verkoopproces: hoe een klant denkt en hoe de klant beter kan worden bediend. Daarnaast krijgt de cursist inzicht hoe hij zelf kan meewerken aan een goede klantrelatie.

Inhoud

In de training worden tijdens het theorie- en praktijkgedeelte de volgende onderwerpen behandeld:

Theorie

- Wat is 'commercieel zijn'
- Waar heb jij zelf invloed op
- Commercieel oogsten
- Communicatie
- SMART theorie
- A3 project
- Bronoplossingen bij verspillingen
- Keten denken

Praktijk

- Verbeterspel (praktijkopdracht)
- A3 project invullen
- Een probleem oppakken die speelt in je werksituatie

Tijdsduur

Cursusduur: één dagdeel per groep.

Deelnemers

Aantal deelnemers: maximaal 8 personen.

Certificaat

Na deelname aan de cursus ontvangt de cursist digitaal een persoonlijk certificaat met betrekking tot de vergaarde kennis.

Resultaat

Deelname aan de training geeft meer inzicht in de commerciële handelingen en de invloed hierop binnen de organisatie. De training geeft meer betrokkenheid, bewustwording en verantwoordelijkheid voor de medewerker.