

1 VERZILVEREN?

Er zijn voldoende kwalitatieve afspraken, maar de conversie naar een order blijft achter. Uw accountmanager heeft behoefte aan extra handvatten. Iemand die met hem meegaat om zo meer inzicht te krijgen in zijn eigen sales kwaliteiten en kansen.

2 INTAKE

Persoonlijk intake gesprek met uw accountmanager die voor coaching on the job in aanmerking komt. Kennismaking, uitleg, en inventarisatie van zijn/haar sterke kanten en punten voor verbetering.

3 VOORBEREIDING

Wij bereiden ons samen met uw accountmanager grondig voor op de afspraak.

4 SAMEN OP PAD

Wij gaan met uw accountmanager mee op prospectbezoek.

5 TIJDENS EERSTE PROSPECTBEZOEK

Tijdens de afspraak zullen wij ons wat op de achtergrond houden. We analyseren het gesprek en sturen bij waar nodig. Na afloop geven wij uitgebreid feedback.

6 HET VOLGENDE PROSPECTBEZOEK

Welke zaken heeft uw accountmanager al opgepakt? Wat ging er goed en wat kan er nog verbeterd worden?

7 EVALUATIE

U krijgt van ons een uitgebreide terugkoppeling en analyse.

8 ADVIES

We maken gezamenlijk een plan van aanpak hoe we de coaching van uw accountmanager gaan oppakken en welke doelen we willen bereiken.

9 UITVOERING

Uitvoering plan van aanpak voor verdere coaching met regelmatige evaluatie momenten.

10 AFSLUITING

Overzicht van bereikte resultaten.