

Wat is het onderscheidend vermogen van jouw organisatie? Hoe gaat jouw sales hiermee om?



Waarom onderscheidt de ene organisatie meer dan de ander? Hoe kun je jouw organisatie systematisch inrichten om relevant te blijven? Wat heb je nodig om structureel onderscheidend te zijn en te blijven?

Succesvolle organisaties onderscheiden zich systematisch, van buiten naar binnen en van binnen naar buiten en op elke plek. Ze zijn beter dan de concurrent, hebben toegevoegde waarde voor de klant en elke medewerker doet mee. Het gaat om structureel en systematisch doorgevoerde onderscheidende culturele, structurele elementen bij alle medewerkers, in alle organisatieprocessen en –systemen.

Je moet wel weten hoe jij je onderscheidt door de ogen van jouw klanten en de klanten die je nog niet hebt. Maar ook eerlijk zijn dus ook door de ogen van de klanten die je aan het verliezen bent of al verloren hebt. Of, heb je wel voldoende onderscheidend vermogen en wat kun je daaraan doen?

Onderscheidend Vermogen in één dag

In onze workshop Onderscheidend Vermogen gaan we samen met jou en je collega's onderzoeken wat jouw organisatie bijzonder maakt t.o.v. je concurrenten.

Inhoud & methode

- Interactief
- Afwisselend theorie & groepsdiscussie
- Theorie over onderscheidend vermogen
- Theorie over waarom mensen kopen
- Theorie over onderscheidend vermogen

Voordelen

- Bewustwording van problemen en oplossingen zijn gelijk gemeenschappelijk gedeeld
- Inzichten en verbeterpunten zijn direct zichtbaar
- Canvas blijft fysiek aanwezig bij je organisatie en is een tastbare basis voor verandering
- Snel inzicht, resultaat, actie en investering (Return on Investment)
- Het is leuk om samen met je collega's te doen en zorgt voor team building

Resultaten

- "Sense of urgency" bij iedereen duidelijk
- Inzicht in het commercieel DNA van je organisatie
- Draagvlak voor noodzakelijke veranderingen
- Bestaande onderscheidende elementen paraat & gedeeld
- Ontbrekende elementen inzichtelijk
- Direct handvatten beschikbaar om zelf aan te pakken
- Direct ondersteuning beschikbaar door kennis en capaciteit van Verkoopkracht en partners

Onderscheidenheid is de basis van goede commercie.

www.verkoopkracht.com

06-50292954

Wat is het onderscheidend vermogen van jouw organisatie? Hoe gaat jouw sales hiermee om?



Voor meer informatie:



Raymond Zijlstra

Bedrijfseconoom, gespecialiseerd in Sales Management, Marketing, Commercial Excellence en Business Development.

Eigenaar van Verkoopkracht.com & Partner van Blue Pepper

Telefoon: +31(0)6 50 2929 54

E-mail:

Raymond@verkoopkracht.com

Raymond@bluepepper.blue