

# 'aHa! Sales Improvement'

SALES EXCELLENCE DOOR GESTRUCTUREERDE AANPAK MET NIEUWE INNOVATIEVE INSTRUMENTEN



Veel salesgedreven organisaties zien zich geconfronteerd met sterk toenemende (internationale) concurrentie. Dé succesfactor in sales is om steeds beter in huid van de klant van de klant(!) te kunnen kruipen. Verkopers moeten zich meer en meer profileren als adviseur en klanten worden professioneler en brengen het aantal leveranciers terug.

Meer en meer concurrenten zijn daarom bezig om nieuwe innovatieve methoden en technieken te implementeren om hun salescycli te verlagen, slagingskans te vergroten en de saleskosten te verlagen.



aHa!Projects heeft vanuit haar praktijkervaring en onderzoek vastgesteld dat *HRM en Sales management* succesvol kan worden ingevoerd door:

- » Large Account Selling (Van product naar solution naar value base selling)
- » Invoering van Sales Balanced Score Card (van salesdoelen naar CSF's naar KPI's en verbeterprogramma's)
- » Business Intelligence (als respons op o.a. toenemende concurrentie en internationalisering)
- » Brick walling (methode om meer omzet uit bestaande klanten te halen)
- » Professioneel verandermanagement (met de salesprofessional als Change Agent)
- » Training verbetering persoonlijke effectiviteit en (virtuele) teamsamenwerking
- » Mindmapping o.a. in de aHa! Sales Improvement methode voor [accountplanning](#) en [adviserend verkopen](#)
- » Salesstrategie en brainstormsessies
- » Verbeterde Business Intelligence door slimme zoekmethoden
- » Kennismanagement (offertegenerator, 'expertcircles', aansluiting CRM, )

## Uitdaging

Het consequent toepassen van deze succesfactoren leidt tot verhoging van de omzet en marge, verlaging van de sales en marketingkosten, versterking en uitbouw van de salescompetenties en een snellere response tijd op concurrentiebewegingen, technologische ontwikkelingen en marktveranderingen.

Een 'op maat' gemaakte aanpak resulteert tevens in persoonlijke groei, inzicht en verbetering van de hunter/farmer ratio, betere functieprofielen, betere leadkwalificatie, hogere cross-selling, intensieve hoogwaardige klantcontacten en betere aansluiting op de marketing activiteiten.



## Aanpak

aHa!Projects heeft inmiddels veel ervaring opgedaan en biedt een praktijkgerichte aanpak ter ondersteuning van het implementeren van deze succesfactoren, door ondersteuning te bieden bij de volgende zaken:

1. Organiseren van (verander en strategische) workshops
2. Kritische analyse van huidige situatie, uitdagingen en absorptievermogen (webscan)
3. Inschatting en definiëring doelen korte en middellange termijn
4. Vertaling naar CSF's/KPI's en stellen van normen voor de KT en MT
5. Voorstellen en eventueel leiden (coachen) van verbeterprojecten
6. Ontwerpen van (large) account selling proces en advisevend verkopen
7. Trainen van sales in (large) account selling en persoonlijke effectiviteit
8. Trainen van sales en salesmanagement in geavanceerde ICT tooling
9. Aansluiten van mindmapping op CRM systeem en andere bedrijfssystemen
10. Meedenken/adviseren in Client Loyalty en andere marketing programma's

## Voorbeeld

Implementatie bij de Strategic and International Accounts Sales Groep van Canon kunt u bekijken op:

[www.ahaprojects.nl/salesconsultancy/casecanon.pdf](http://www.ahaprojects.nl/salesconsultancy/casecanon.pdf)

## Interesse?

Mocht u interesse hebben voor een persoonlijk oriënterend gesprek kunt u contact opnemen met Jerre Lubberts via de mail: [jerre@ahaprojects.nl](mailto:jerre@ahaprojects.nl) of telefoon: 070 - 42 79 777.

**aHa!**  projects