

Waarom klanten kiezen voor ons...

Consultancy bedrijven hebben de laatste jaren vaak een **nare** bijklank gekregen. **Opdrachten** worden nogal eens **onduidelijk** omschreven met als gevolg dat timing en budgetten soms eens buiten de **verwachtingen** eindigen, los van het feit of de opdracht al dan niet tot een goede einde gebracht werd.

Wij benaderen een consultancy **opdracht** altijd als een **project** met alle kenmerken die verbonden zijn aan projecten:

- Opdracht, verwachtingen, deliverables worden **expliciet** besproken en omschreven alvorens de opdracht van start gaat. Na één of meerdere intake gesprekken worden deze elementen opgenomen in een **projectplan** dat door de klant en de consultant wordt **goedgekeurd**.
- De opdracht wordt omschreven in een **actieplan** met timing en afgesproken **mijlpalen**.
- Ieder projectplan bevat een **risico- en stakeholderanalyse** zodat mogelijke hinderpalen die een succesvol verloop van de opdracht in de weg staan, zoveel mogelijk op voorhand in kaart gebracht worden zodat correctieve maatregelen kunnen genomen worden.
- Samen met de opdrachtgever wordt een **duidelijk communicatieplan** bepaald zodat duidelijk is wie, wanneer en op welke manier moet geïnformeerd worden in de loop van het consultancy traject.
- Bij projectafspraken hoort ook een **fixed-price** budget. (tenzij de klant dit expliciet anders wenst.)

Onze consultancy situeert zich vnl. op **3 domeinen**:

1. **People**
 - a. Organisatiestructuur
 - b. Team management
 - c. Field coaching
 - d. Coach-the-coach
2. **Proces**
 - a. Verkoopscyclus en prospectiemethodieken
 - b. Marketing mix
 - c. Segmentatie & klanten relatiebeheer (crm)
 - d. Routeplanning
3. **Performance**
 - a. Opstellen verkoopsplannen
 - b. Budget & forecastingsystemen
 - c. Opvolgingsmethodes & tools
 - d. Bonussystemen

In een volledig **vrijblijvend** gesprek willen we even met u brainstormen over de **manier** waarop we samen met u het beste in uw **verkooporganisatie** kunnen naar boven halen.