



QUADRE-S
THE SALES SERVICES COMPANY

Sales training NL

Waarom klanten kiezen voor ons...

Verkoop is meer dan **afsluittechnieken** alleen...al beweren trainers vaak het tegenovergestelde. Inzicht in hoe **communicatieprocessen** precies werken en een goede **taakorganisatie** zijn minstens even belangrijk om als verkoper **succesvol** te kunnen zijn. Tijdens onze **interactieve** trainingen besteden wij zeer veel aandacht aan deze aspecten zonder daarbij de klassieke verkoopstechnieken uit het oog te verliezen.

Een verkoopstraining mag niet 'wollig' zijn maar moet liefst zo **concreet** mogelijk en to-the-point zijn. Daarom laten wij onze trainingsprogramma's zo nauw mogelijk aansluiten bij de **realiteit** van de verkopers. Het is onze overtuiging dat men zich als trainer moet kunnen **inleven** in de producten en de marktomstandigheden waarmee het salesteam dagelijks geconfronteerd wordt. Dit vergt grondige intakegesprekken en **maatwerk** maar dit is tijd die wij graag in onze klanten investeren om de **acceptatiegraad** bij het verkoopsteam zo hoog mogelijk te maken en bijgevolg het **leereffect** maximaal. Daar is het u en ons uiteindelijk om te doen.

Schoenmaker blijf bij je leest ...is een ijzersterk **principe** dat geldt voor verkopers en dus ook voor ons als trainingsorganisatie. De afgelopen 20 jaar werd door de zaakvoerder heel wat **expertise** opgebouwd in **toonaangevende** bedrijven in de bouwsector en **B2B**. Dit is dan ook het marktsegment waartoe we ons doelbewust 'beperken'.

Ons aanbod omvat zowel opleiding voor **beginnende als gevorderde** verkopers. Ook voor **verkoopsleiders** hebben we aangepaste programma's waarin de principes van professioneel sales management worden bijgebracht.

- Basic & advanced selling skills
- Key-account management
- Sales management
- Field coaching
- Networking
- ...

Een verkoopstraining is dikwijls het startpunt van een **veranderingsproces**. Vaak gaat het dan over een andere manier van klantenbenadering, routeplanning, prospectiemethodes enz. Anderzijds moeten we onderkennen dat verkoopsmethodes die **succesvol** zijn in een Amerikaanse multinational het **zelden** goed doen in een Vlaamse KMO...en vice versa. Daarom is ons **uitgangspunt** dat veranderingsprocessen alleen **succesvol** kunnen zijn wanneer ze ingevoerd worden met **respect** voor de bedrijfscultuur.

Ook **field coaching** is een belangrijk aspect van training. Van **topsporters** vindt men het normaal dat ze **permanent** onder begeleiding staan. In veel bedrijven leeft echter de **perceptie** dat verkopers die goed presteren geen opvolging of ondersteuning meer **nodig** hebben. Niets is **minder** waar! Verkoop kan wat dat betreft de **vergelijking** met topsport glansrijk doorstaan.

We kunnen uw verkoopsleiders **trainen** in het efficiënt en effectief **organiseren** van de **field coaching** van hun team. Heeft u geen verkoopsleider of heeft u als zaakvoerder onvoldoende **tijd** om uw salesteam regelmatig op te volgen, dan kunnen wij deze taak **uit handen** nemen en uw verkoopsploeg op welbepaalde tijdstippen coachen en **ondersteunen** tijdens de uitvoering van hun werk in "het veld". Wij debriefen u via een uitgebreide **rapportering**. Meer nog, wil u **coaching op maat** dan luisteren wij graag naar uw **behoeften** en ontwikkelen **samen** met u een methodiek die precies bij uw bedrijf **past**.