



Impact practice

Meer omzet



VDS Training Consultants B.V.  
Weena 242-244-246  
3012 NJ Rotterdam  
P.O. Box 21661  
3001 AR Rotterdam  
The Netherlands

Tel.: +31 (0)10 206 53 00  
Fax: +31 (0)10 206 53 99

Internet: [www.vds.nl](http://www.vds.nl)  
E-mail: [info@vds.nl](mailto:info@vds.nl)

# Meer omzet met Mental Selling Power®

Een opdrachtgever wilde zestien procent extra verkopen realiseren. Een opleiding alleen zou niet volstaan. VDS kwam met een oplossing waarin de verkoopcultuur werd versterkt. De invalshoek daarbij was het vergroten van het persoonlijk verkoopleiderschap van iedere accountmanager.

Met als gevolg: meer daadkracht, lef en aanzienlijk betere verkoopresultaten. Hieronder leest u stap voor stap hoe VDS met Mental Selling Power® de organisatie hielp haar prestaties aanzienlijk te verbeteren.

- Doelstellingen
- Plan van aanpak
- Aanpak
- Effecten
- Succesfactoren



## Doelstellingen

Het opleidingstraject moest leiden tot:

- Een zichtbare groei van 10% in de individuele productie van de accountmanager;
- Een toename van de servicebereidheid en klantgerichtheid van de individuele accountmanager;
- De accountmanager moet leads voor andere divisies binnen de instelling genereren;
- De accountmanager handelt met meer lef, durf, geestdrift en passie naar interne en externe klanten.

Daarnaast werd gekeken hoe de persoonlijke ontwikkeling van de accountmanagers aantoonbaar gemaakt kan worden. Ook moesten leidinggevenden in staat worden gesteld om Persoonlijk Ontwikkel Plan-gesprekken en competentie management in te voeren.

## Plan van aanpak

VDS kwam in samenwerking met het management en de afdeling Human Resources (training & opleiding) tot het volgende plan van aanpak:

### Organisatiebrede communicatie

Verkoopontwikkeling start bij bewustwording. Daarom werd de noodzaak tot veranderen breed in de organisatie gecommuniceerd. Voor de training werd elke individuele medewerker geïnformeerd over de verhoogde doelstellingen op organisatie- en individueel niveau.

### Inzicht in competentieniveau

Per deelnemer werd zichtbaar gemaakt welke kennis, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen accountmanagers moesten ontwikkelen om de doelstellingen te behalen. De uitkomsten daarvan zijn verwerkt in de training.

### Commerciële speerpunten

De volgende commerciële speerpunten stonden in de training centraal:

- Verhogen commerciële productiviteit;
- Toename van de toonaangevende generatie.

### Persoonlijke leerroute

Elke deelnemer heeft tijdens twee integratiedagen gewerkt aan zijn eigen ontwikkelpunten op het gebied van kennis, vaardigheden en persoonlijke eigenschappen.

### Borging

Om de effectiviteit van het opleidingstraject te borgen, zijn leidinggevenden actief bij het plan van aanpak betrokken. Zij hebben deelgenomen aan een

workshop over de Personal Navigator®. Hierdoor kregen de leidinggevenden informatie over de ontwikkelbehoeften van hun medewerkers.

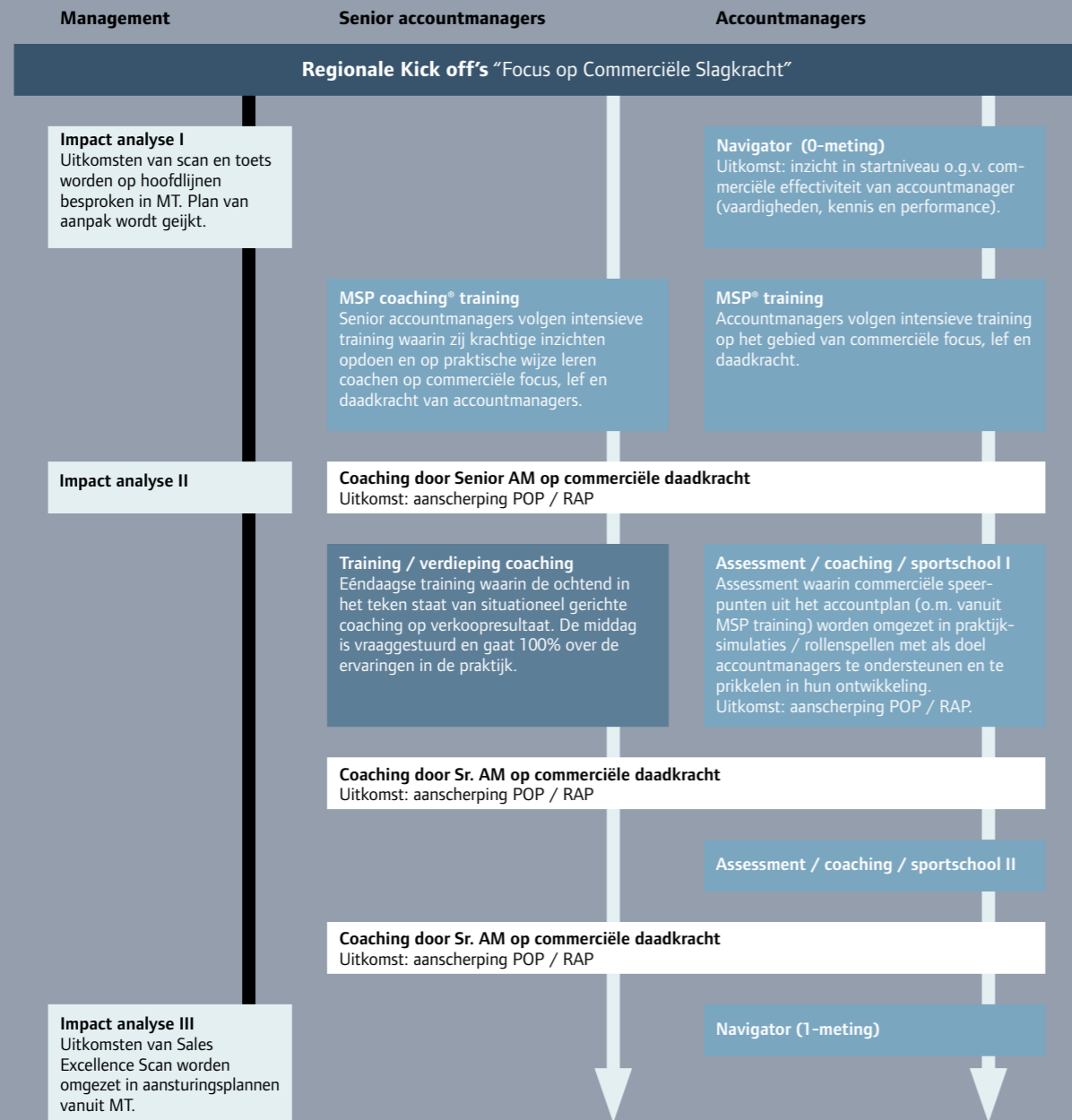
### Inzicht in ontwikkeling

Vier maanden na de eerste meting, vond een tweede meting plaats. Zo werd duidelijk welke ontwikkeling deelnemers hebben doorgemaakt en hoe zij scoorden ten opzichte van hun collega's.

## Aanpak

In het plan van aanpak werd gekozen voor interventies voor het management, senior accountmanagers met leidinggevende taken en voor accountmanagers. Vooraf werden de vaardigheden van elk individu gemeten. Daarop volgde via zogenoemde "sportschooldagen" een individueel leertraject. Iedereen volgde daarnaast de training Mental Selling Power®, een zeer krachtige training die de belemmerende overtuigingen van verkopers aanpakt en ombuigt naar lef, daadkracht en verkoopgerichtheid.

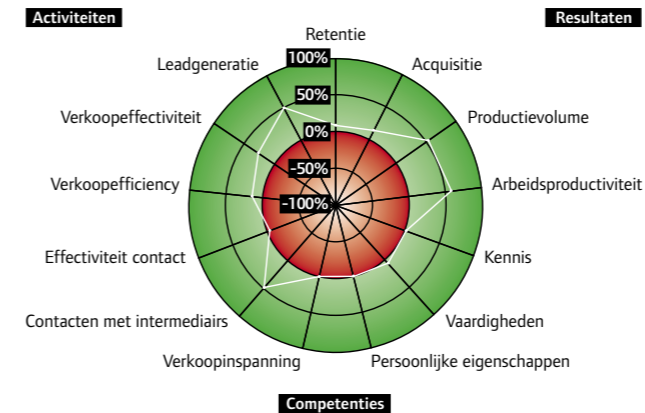




## Effecten

Na afloop van het proces werd een 1-meting vastgesteld. Die maakte de ontwikkeling van de deelnemers op zowel competentie- als op performanceniveau zichtbaar.

Dit was het beeld dat ontstond:



Dit leidde tot een overweldigende toename van:

- 16% acquisitie;
- 8% behoud van klanten;

- 54% productievolume;
- 59% arbeidsproductiviteit;
- 44% contact met intermediairs;
- 49% leadgeneratie.

Bovendien vragen accountmanagers nu meer ondersteuning van leidinggevenden.

Ook is het werkoverleg verbeterd.

## Succesfactoren

Succesfactoren in dit project waren onder meer:

- Mental Selling Power® geeft een enorme impuls aan de verkoopgerichtheid en verkoopactiviteiten.
- Navigator als meetinstrument. Op basis van feiten kunnen voortgang en benodigde ontwikkeling worden gemeten.
- Gezamenlijke verantwoordelijkheid klant/VDS voor te behalen resultaten en aanpak.
- Heldere prestatiedoelen als uitgangspunt.
- Procesmatige aanpak via een serie interventies in plaats van een training.

## Meer informatie

Wilt u weten hoe Mental Selling Power® de verkoopresultaten in uw organisatie kan beïnvloeden? Neem dan contact op met Marco Smit van VDS.

Hij is telefonisch bereikbaar via 010 206 53 00. Zijn e-mailadres is: marco.smit@vds.nl.