

PRODUCT SHEET

Sales for Management

Sales for Management is ontwikkeld omdat wij geloven dat:

- De saleskracht van een organisatie groter is dan men denkt!
- Meer omzet met hetzelfde aantal mensen haalbaar is!
- Management integraal onderdeel is van organisaties en samenhang en samenwerking kan verbeteren met name tussen sales en non-sales!

Sales for Management is een leerprogramma dat leert om de interne rol van "interne begeleider" te vervullen. Al de andere modules (Sales for Sales en Sales for Non-Sales) en methodieken komen bij Sales for Management aan de orde. De deelnemers wordt geleerd om te herkennen, te handelen en te ondersteunen om zo het maximale rendement uit de leerprogramma's van ...en Kompanen te halen. Voorbeeldgedrag is daarbij cruciaal.

In het leerprogramma is specifieke aandacht voor eigen gedrag, het herkennen van andermans gedrag, alles bezien van uit de context en omgeving, om uiteindelijk het gedrag om te zetten in een professionele, ondersteunende rol.

Onze werkwijze is **Continuous Blended Learning®**: een unieke combinatie van online, offline en on-the-job ondersteuning gericht op leren in de praktijk en het borgen van de methodiek in de organisatie.

Wat levert Sales for Management u op?

Dit zijn een aantal voorbeelden die door onze klanten worden aangegeven:

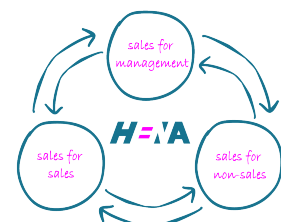
- Betere samenwerking binnen organisaties, collega's gaan elkaar "verstaan"
- Betere samenwerkend directie- en managementteams
- Het beter zien wat het doel van samenwerken oplevert
- Het eigen gedrag en het gedrag van anderen beter herkennen
- Efficiëntie, klant- en medewerkerstevredenheid
- Daardoor meer omzet, hetzelfde aantal mensen....

Voor wie is Sales for Management bedoeld?

Sales for management is bedoeld voor directies, managementteams en managers waarvan medewerkers de andere leerprogramma's van ...en Kompanen doorlopen.

Totale Sales programma

Sales for Management is een van de drie modules van het totale Sales Programma van HISNA. De andere modules zijn Sales for Sales en Sales for Non-Sales die samen een integrale aanpak vormen voor nog meer commercieel succes voor uw organisatie.





HISNA

HISNA heeft bewezen organisaties meer rendement te laten halen bij hun klanten. Dit doen ze door consultancy, interim-management, trainingen en coaching aan te bieden op het vakgebied Sales.

HISNA gelooft dat organisaties met dezelfde mensen meer omzet kunnen boeken door de klassieke muren tussen sales en non-sales af te breken. Iedereen is onderdeel van het commerciële proces en kan daardoor bijdragen aan meer omzet.

