

## PRODUCT SHEET

### Sales for Sales

**Sales for Sales** is ontwikkeld omdat wij geloven dat:

- De sales-kracht van een organisatie groter is dan men denkt!
- Meer omzet met hetzelfde aantal mensen haalbaar is!
- New-sales begint bij uw bestaande klanten!
- Sales een vak is van professionals!
- Sales en Non-Sales medewerkers samen resultaat moeten boeken!

Sales for Sales traint en coacht uw Sales-professionals om bij uw klanten meer omzet te realiseren. Wij trainen uw professionals om aanvullende klanteninformatie te verzamelen, salesmogelijkheden te signaleren, te bespreken en om te zetten in opdrachten. Ons uitgangspunt hierbij is het zoeken naar de juiste klant. Uw sales-team neemt zo op efficiënte wijze het voortouw bij het genereren van meer omzet.

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 Sales u op?

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

- Meer omzet door meerwerk en additionele verkoop
- Een betere samenwerking tussen uw Sales-team en de rest van uw (non-sales) organisatie

- Betere voorstellen en offertes door betere klantinformatie
- Hogere klanttevredenheid door gevraagd en ongevraagd advies te geven
- Meer tevreden en gemotiveerde medewerkers

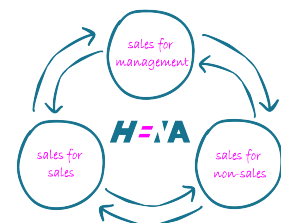
#### Voor wie is Sales for Sales bedoeld?

De Sales for Sales aanpak is bedoeld voor alle organisaties waar Sales Professionals werkzaam zijn. Van verkopers wordt vaak aangenomen dat "ze" dat wel kunnen.

Iemand met een vlotte babbel wordt al snel als verkoper gezien en dat is zeker niet ons uitgangspunt. Sales is een vak dat uitgeoefend wordt door professionals. En net zoals elke professional hoort regelmatig training van vaardigheden bij hun werk. Profvoetballers trainen toch ook elke dag om hun niveau te houden?

#### Totale Sales programma

Sales for Sales is een van de drie modules van het totale Sales Programma van HISNA. De andere modules zijn Sales for Management 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.

