

PRODUCT SHEET

Sales for Non-Sales

Sales for Non-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!
- Technische professionals in staat zijn meer klantgericht te werken!
- Technische professionals niet moeten verkopen, maar wel onderdeel kunnen zijn van het salesproces!
- Sales en Non-Sales medewerkers dit samen moeten doen!

Sales for Non-Sales traint en coacht uw (technische) professionals om bij uw klanten meer omzet te realiseren, zonder dat zij als sales op gaan treden. Zij houden zich primair bezig met de eigen technische taken en zijn daarnaast getraind om aanvullende klanteninformatie te verzamelen, sales-mogelijkheden te signaleren, te bespreken en om te zetten in opdrachten. Uw technische professionals maken op deze manier onderdeel uit van het salesproces en dragen bij aan 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 Non-Sales u op?

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

- Onze klanten zeggen 10% meer omzet door meerwerk en additionele verkoop

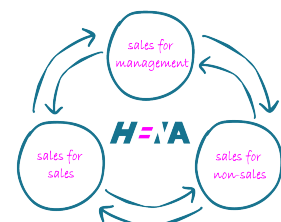
- Minder onbetaalde service door meer proactief gedrag
- Hogere productiviteit door interne (werk)processen te versnellen
- Scherpere voorstellen en offertes door betere klantinformatie
- Hogere klanttevredenheid door gevraagd en ongevraagd advies te geven
- Meer tevreden en gemotiveerde medewerkers

Voor wie is Sales for Non-Sales bedoeld?

De Sales for Non-Sales aanpak is bedoeld voor alle organisaties waar professionals werkzaam zijn: servicemonteurs, ingenieurs, engineers, ICT-professionals, advocaten ... Vakinhoudelijk geschoolde mensen dus. Vanuit hun achtergrond ligt bij deze professionals de focus op de techniek of de inhoud en minder op de klant. Niet vreemd, want aandacht voor meer sociale vaardigheden zit niet in hun opleiding en hier is daarmee nog veel winst te behalen.

Totale Sales programma

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

