



## Samenwerken en verkopen als team

**Cursusduur: 1 Dagen**    **Cursuscode: GTBS100E**

---

### Beschrijving:

Voor het verkopen in de huidige concurrerende en complexe markt zijn vaak vele resources nodig van binnen de organisatie en zelfs van externe partners. Het werken in teamverband is dan essentieel om de sale te kunnen sluiten. Goed gedefinieerde rollen en verantwoordelijkheden, alsmede communicatieve vaardigheden en coördinatie zijn onmisbaar. De uitdaging hierbij is, dat veel teams vaak snel en informeel worden samengesteld. De protocols, die nodig zijn om het succes te behalen worden dan over het hoofd gezien. Deze Team Based Selling workshop is ontwikkeld om de vaardigheden die teamspelers in een sales team nodig hebben om succesvol te zijn, te verbeteren. Er wordt aandacht besteed aan het synchroniseren van elkaars activiteiten en levert tools en technieken om efficiënt en effectief samen te werken, zodat de sales doelstellingen gehaald kunnen worden.

---

### Doelgroep:

Deze cursus is speciaal ontwikkeld voor salesmanagers en sales-teamleden.

---

### Doelstelling:

- Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:
  - De fasen van team-ontwikkeling te beschrijven
  - Het voorkomen van conflicten binnen het team
  - Vaststellen van rollen en verantwoordelijkheden voor elk koopproces aan de klantzijde
  - De waarde die elk teamlid levert aan elke fase
  - Team communicatie best practices toe te passen
  - Feedback te geven en te ontvangen
  - Een team strategie te ontwikkelen
-

## Cursusinhoud:

### 1. Introductie

- De waarde van Team Based Selling
- De impact van slechte synchronisatie

### 2. De fasen van Team Ontwikkeling

- De 4 fasen van Team Ontwikkeling
- Voorkomen van team conflicten
- Doorlopen van de fasen

### 3. Team strategie – fase 1, Doelstellingen vaststellen

- Account strategie vaststellen en communiceren
- Begrijpen van de waarde van elk teamlid
- Synchroniseer commitment van de leamleden met de strategie

### 4. Team strategie – fase 2, Rollen en Verantwoordelijkheden vaststellen

- Mappen van team rollen en verantwoordelijkheden aan het koopproces van de klant
- Mappen van afhankelijkheden; wie gebruikt wat van wie?

### 5. Team strategie – fase 3, Samenwerken om de business te winnen

- Begrijpen van de voorkeuren met betrekking tot communicatie
- Vaststellen van team communicatie eisen en protocollen

### 6. Team strategie – fase 4, Leveren van resultaten

- Maximaliseren van team effectiviteit – geven en ontvangen van feedback
- Belang van het herkennen van team commitment en succes
- Teamconflicten productief afhandelen

### 7. Actieplan en vervolgstappen

- Finaliseren Team strategie
- Persoonlijke leerdoelen en commitments

---

## Nadere informatie:

Neem voor nadere informatie of boekingen contact op met onze Customer Service Desk 030 - 60 89 444

[info@globalknowledge.nl](mailto:info@globalknowledge.nl)

[www.globalknowledge.nl](http://www.globalknowledge.nl)

Iepenhoeve 5, 3438 MR Nieuwegein