

DATA DRIVEN SALES

your sales to the next level

“De moderne verkoopprofessional volgt de branche- en marktontwikkelingen, gebruikt relevante data om klanten gestructureerd, effectief én persoonlijk te benaderen, zodat hij de steeds veranderende klantbehoeften omzet in verkooprendement”.



Gebruik data om beter te scoren!

De hoeveelheid beschikbare data en het aantal bronnen groeien sterk. Deze data bieden kansen!

Kansen die je als account- of salesmanager, commercieel manager, commercieel directeur of ondernemer wilt herkennen én verzilveren.

De essentie van Data Driven Sales is om de data die beschikbaar zijn te analyseren en om te zetten in relevantere en winstgevendere klantinteracties.

In onze cursussen leren wij je hoe je publieke data en data binnen je bedrijf kunt gebruiken om op een goed georganiseerde wijze meer rendement uit verkoopinspanningen te halen.

Onze cursussen zijn praktisch en direct toepasbaar. Succes verzekerd.

Wat betekent dit concreet?

Wij zijn er in geslaagd de essentie te halen uit de vele afzonderlijke trainingen en cursussen en hebben die gebundeld in een heel praktische, toegankelijke én vooral effectieve cursus. Het gaat om de essentie, zonder de ballast. Dat bespaart veel tijd, geld en geeft direct resultaat.

Zo maken wij je helemaal bekend met alle mogelijkheden die social media bieden, het verzamelen, analyseren en selecteren van informatie over bedrijven, branche- en marktontwikkelingen.

Zo kom je als verkoopprofessional altijd goed voorbereid aan de start: *“Falen in de voorbereiding, is de voorbereiding van falen in het eindresultaat”.*

Ook komen tijdmanagement, netwerken aan de orde en leren wij je hoe je gemakkelijker deuren open kunt krijgen, snel in goed contact komt met je klanten en hun vertrouwen verdient.

Tot slot leren wij je hoe je gestructureerd en op een heel persoonlijke manier het verkoopgesprek voert, de behoefte van de klant achterhaalt, hoe je jouw oplossing krachtig en overtuigend presenteert, waar nodig bezwaren van de klant oplost en afsluit met de order. Kortom, de meest complete salestraining van 2022!



Verkoopproces continu verbeteren

Primavendi richt zich op verkoopprofessionals die door het slim inzetten van data op een heel persoonlijke wijze het rendement van hun klantcontacten willen verbeteren.

Naast de trainingen begeleiden de experts van Primavendi de deelnemers hands-on op de werkvloer en zijn er coachmomenten waarbij de opgedane kennis en vaardigheden worden getoetst en geborgd.

Zo zijn er tussentijds contactmomenten waarbij nieuwe ontwikkelingen worden besproken en in praktijk gebracht, worden updates verstrekt en is voorzien in opfrissingstrainingen en het opleiden van nieuwe medewerkers.

Next level

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden om uw salesorganisatie naar een hoger level te brengen?

Neem vandaag nog contact op met de experts van Primavendi voor een kennismaking. Vertrouwd, betrokken en persoonlijk.

“Hier begint het!”

Met vriendelijke groet,

Rolf Neleman (06-24888186)

Gerard Worm (06-22515170)

Joris Völker (06-11525947)



Op al onze aanbiedingen en overeenkomsten zijn de Algemene Voorwaarden van Primavendi VOF van toepassing: www.primavendi.nl

Pag. 2