

A

L@t's Work

Wat zou het verkoopresultaat zijn als je salesteam minder omzetpieken en dalen heeft ?

Moet jij je salesteam steeds opnieuw aan de gang slingeren?
Ervaar je regelmatig een berusting bij je verkopers nadat zij een prestatie hebben gegeven?
Trainen is wellicht een oplossing alleen waar zet je deze op in?
Maar als je traint is er geen tijd voor sales.



Het is ideaal als persoonlijke ontwikkeling en het werk hand in hand gaan. L@t's work biedt dit.

L@t's work is een bewezen methode die helderheid geeft in dagelijkse doelen en taken om targets te realiseren.

De verkoopleiding heeft hierin een prominente rol. Daarom worden teamleiders in een aantal ontwikkelsessies meegenomen in het belang van consequent gedrag vertonen. Na deze training krijgen ze handvatten om het geleerde om te zetten in het werk.

Consequent een kleine inspanning leveren geeft een beter resultaat dan onregelmatig pieken!

De leidinggevende gaat met behulp van het L@t's Work model in beeld brengen welke inspanning door de verkopers gepleegd wordt. Geen toevalligheden maar regelmaat. Structuur in acquisitie, lead opvolging, offerte opmaak en ordering om de gestelde targets te realiseren.

L@t's Work® voorkomt:

- Fluctuaties in salesresultaat
- Verkopers die ondermaats presteren
- Geen grip op het salesteam
- Aansturing achteraf

“Ruim 15% meer afspraken doordat we de methoden van Het SalesCentrum gingen toepassen” - Teamleider in Automotive -

L@t's Work® biedt:

- Consequent gedrag
- Heldere doelen en taken per dag
- Zicht op werkwijze en bijdrage per verkoper
- De kans om targets te realiseren

Meer informatie:

het
SALES
centrum

hetsalescentrum.nl
info@hetsalescentrum.nl
06 – 23 18 36 35