

## De Salesmarketeer Bootcamp

# Leer leads genereren, kwalificeren, nurturen en converteren.

# Word een professionele business developer in de tech industrie in 3 weken.



### Wat is het?

Business development is een vak. Alleen lijstjes bellen werkt niet meer. Je moet op de hoogte zijn van actuele marketingkennis, sales methodes, effectieve engagement technieken en handige LinkedIn tools. Je genereert de meeste leads als je de buyers journey van een prospect goed begrijpt en de juiste waarde toevoegt op het juiste moment. Je bouwt relaties door kennis te delen. Je verkent de kansen voor jouw propositie en bouwt je eigen pijplijn op.

Maar hoe zorg je voor een goede alignment met marketing en sales? Hoe genereer je digitaal je leads? Hoe onderhoud je je pijplijn kansen? Hoe kun je effectief werken met de juiste tools?

### Wat leer je / wat is het resultaat?

Het is een vaktechnische en praktische training / bootcamp, met één week theorie, gevolgd door twee weken praktijk met je eigen campagne en dataset.

- Je leert wat het business development vak inhoudt en waar het staat t.o.v. marketing en sales. Je leert wat het vak inhoudt en welke waarde het toevoegt.
- Je leert pijnpunten te herkennen en bedrijfsdynamieken te bespreken.
- Je leert telefonisch bedrijfssituaties te verkennen en te kwalificeren, je leert kennis te delen en een relatie op te bouwen.
- Je leert technieken en vaardigheden om effectief te werken en je maximaal te ontwikkelen.
- Je leert je netwerk te vergroten en engaging e-mails en Inmails te maken.
- Je leert responsive lead generation campagnes te maken.
- Je leert met linkedin automation tools te werken.
- Je leert sales technieken en methodes toe te passen.

### Doelgroep

Starters / junior business developers / junior sales in de Tech - B2B solutions Industry.

### Programma

Één week theorie:

- Business development als vak.
- Compelling events.
- Value drive calling.
- Digital selling.
- Responsive campaigning.
- Self management.
- Sales methodes.

Gevolgd door twee weken praktijk met eigen campagne en dataset.

### Wanneer

- 17 oktober t/m 4 november 2022.
- 14 november t/m 2 december 2022.
- 5 december t/m 23 december 2022.

### Prijs per deelnemer

€ 5.950,00 excl. BTW

### Locatie

Je bent welkom in onze Academy in Woerden of online via MS Teams

### Trainers



#### Yvonne Lutkie

HR manager & Sales trainer | Recruiter Young Professionals sales & marketing



#### Sebastiaan Baaij

Business Development Manager - Inside sales Trainer Salesmarketeer



#### Ronald Bottema

Founder & MD Salesmarketeer Development Services & Professionals

**sales  
marketeer**  
*academy*

Jaap Bijzerweg 19  
3446 CR Woerden  
+31 34 87 606 38  
info@salesmarketeer.nl