

Leer impactrijke vragen stellen op basis van compelling events



Wat is het?

Technologie draagt bij aan het oplossen van pijnpunten. Deze pijnpunten hebben diverse oorzaken, z.g. compelling events. Het herkennen van compelling events is de basis voor het vinden van verkoopkansen.

Compelling events ontstaan vaak extern en er moet op gereageerd worden. Maar hoe herken je die? Juist nu zijn er veel impactrijke externe veranderingen die invloed hebben op de bedrijfsvoering. Een onzekere tijd van overleven, reageren, herstellen en vernieuwen. Covid, compliancy regels of duurzaamheidsthema's vormen een aanleiding tot verandering, maar ook consumentengedrag en concurrentie kunnen aanleiding zijn tot verandering. Het herkennen van de oorzaak van de pijn is belangrijker dan de pijn zelf om de omvang beter te kunnen inschatten.

Covid is de aanjager van veel veranderingen. Met grootschalige digitale transformatie trajecten tot korte sprints met kleine verbeteringen. Innovatie is belangrijker dan ooit.

Wat leer je / wat is het resultaat?

- Je leert wat compelling events zijn.
- Je leert de bedrijfssituatie in kaart te brengen.
- Je gaat leren hoe je een diagnose kunt stellen.
- Je leert wat de impact van de pijnpunten zijn en vragen te formuleren.
- Je leert "oorzaak-gevolg" redeneringen maken.
- Je analyseert en bespreekt praktijksituaties en discussieert over de vervolgstappen.

Ter voorbereiding ontvang je een reader met artikelen uit het Financieele Dagblad die je kunt lezen. Er zal hiervan een aantal artikelen behandeld worden.

Doelgroep

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

Wanneer

- maandag 17 oktober 2022
13.30 – 16.45 uur.
- maandag 14 november 2022
13.30 – 16.45 uur.
- maandag 5 december 2022
13.30 – 16.45 uur.

Prijs per deelnemer

€ 850,00 excl. BTW

Locatie

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

Trainer



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