

Zelfsturing voor business developers

Technieken en vaardigheden om effectief te werken en je maximaal te ontwikkelen.



Wat is het?

Business development professional is een functie waarin je samenwerkt met marketing en sales. Met een goede campagneplanning en te kwalificeren MQL's ga je zelf diverse engagements aan, zowel telefonisch als digitaal. Je maakt gebruik van steeds meer informatiebronnen en tools. Maar hoe hou je overzicht en voorkom je dat je ondersneeuwt? In dit vakgebied is het essentieel om gestructureerd en planmatig te werken.

Daarnaast is je functie als BD'er wellicht niet je einddoel, je wilt je blijven ontwikkelen en jezelf blijven uitdagen. Het is een geschikte positie om diverse vaardigheden te ontwikkelen die bijdragen om sneller je uiteindelijke ambitie te realiseren.

Hoe effectief deel jij je dag in? Gebruik je KPI's om jezelf te challengen en hoe doe je dit dan? Hoe bewust ben jij bezig met je eigen persoonlijke ontwikkeling? Wat betekent zelfsturing voor jou en hoe kan je dit toepassen in je werk?

Wat leer je / wat is het resultaat?

- Je leert hoe je effectief kunt zijn gedurende een dag, week en maand.
- Je leert hoe je je eigen ontwikkeling kunt sturen.
- Je leert diverse essentiële vaardigheden hoe jij jezelf kunt uitdagen.
- Je weet aan het einde van deze module, hoe jij zelf er voor kan zorgen dat je een steile leercurve behoudt.

Doelgroep

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

Programma

13.30 – 16.30 Theorie & opdrachten

Wanneer

- 20 oktober 2022
- 17 november 2022
- 8 december 2022

Prijs per deelnemer

€ 750,00 excl. BTW

Locatie

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

Trainer



Yvonne Lutkie

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

**sales
marketeer**
academy

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