

PAWLIK

AMSTERDAM
HAMBURG
BERLIN
DUSSELDORF
MUNICH
VIENNA
PARIS
MADRID
BARCELONA
SHENZHEN
BEIJING
SHANGHAI
NINGBO
HONGKONG

Remote excellence: The next step in sales

INCENTIVES & ACTIVATIE

Pawlik Netherlands B.V.

Joan Muyskenweg 22
1096 CJ Amsterdam

T +31 (20) 2800 800

E info@pawlik.nl

W www.pawlik.nl

VOORWOORD

Langzaam maar zeker wennen we aan leven en werken na de intelligente lock down. En omgaan met veranderingen blijft lastig. De eerste versoepelingen zijn aangekondigd. Wat blijft is het advies zo veel mogelijk vanuit huis te werken. We weten dat de 1,5 meter-regel nog lang van kracht zal zijn en hoe de toekomst er precies uit zal zien weet niemand.

Wat we wél zien en voelen is dat de impact op leidinggevenden, sales en klanten groot is. Heel Nederland doet zijn best, maar al thuiswerkend rijzen er elke dag nieuwe vragen.

Hoe borg je de motivatie en de doelgerichtheid van je salesforce? Wat is je rol als leidinggevende in een bedrijf waar veel sales van huis werken? En hoe leer je effectief thuiswerken en tegelijkertijd je time management op orde te hebben? Hoe gaan hunters en farmers te werk?

Elke crisis biedt kansen. Een kans voor nieuw succes of om te borgen wat al goed is. Met onze leerimpulsen voor Sales Leaders en Sales Professionals wil PAWLIK je inspireren tot innovatie, effectiviteit, grip en vertrouwen. Om zo te komen tot de next step in de verkoopgerichte organisatie én om als bedrijf sterker uit deze periode te kunnen komen.

De leerimpulsen voor Sales leiders en Sales medewerkers zijn met name gericht op de doelmatigheid, op het motiveren en inspireren van elkaar, hoe je als boegbeeld de klantrelatie veilig naar een volgende fase leidt. Tevens zijn de leerimpulsen gericht op persoonlijke motivatie & groei, het stellen van omzetdoelen, effectief leren omgaan met de nieuwe situatie en time management.

Onze leermethodiek heet blended learning. Deze aanpak die je helpt bij je persoonlijke ontwikkeling, heeft een 70:20:10 ritme als basis. De insteek gaat er vanuit dat je 70% in de praktijk leert, 20% middels social learning (coaching en feedback van collega's of leidinggevenden) en 10% door formele leersituaties, bijvoorbeeld e-learning of een (online) training.

Verschillende mensen hebben verschillende leervoorkeuren. Sommigen leren het beste door dingen gewoon te doen, anderen verwerven liever eerst theoretische kennis of leren door te reflecteren. Onze modules bestaan uit verschillende leerervaringen, on- en offline, individuele en social learning en on- en off-the-job.

Wij hopen je met deze leerimpulsen wederom te inspireren. Moge het een aanzet zijn om morgen beter te scoren.

Hou vast.

Pawlik Nederland

Sales Leadership RE-MODE

- Veranderproces: van de klassieke vorm naar het team op afstand
- Teamcultuur op afstand - regels, processen en reikwijdte
- Samenspel van digitalisering en wendbaarheid
- Interculturele & virtuele communicatie
- Verandering van leiderschapsrol van manager naar motivator en inspirator
- Mindset: moed en vertrouwen

Incentives & Activatie:

Gedurende een periode van 8 weken ontvangt de deelnemer:

- (online) Kick-Off
- 4 x online training
- Buddy coaching calls
- Toegang tot online leerplatform

Investering per persoon:

€ 825
(8 - 10 deelnemers)

Sales skills | Basics

- Alle leerdoelen van de gehele verkoopcyclus doorlopen in acceleratie sessies
- New business: acquisitie - nieuwe contact aanboren - oude contacten activeren - bestaande contacten uitbreiden - nieuwe positionering
- Probleem analyse: vraagtechnieken – behoeftenanalyse - SPIN selling - enz.
- Een aanbieding doen: presentatie in dialoog - value based communicatie
- Onderhandelen: argumentatie – ondervragingstechnieken - omgaan met bezwaren
- Afsluiten: de deal closen - sturend & leidend zijn – afsluiten - verkopen op aanbeveling

Incentives & Activatie:

Gedurende een periode van 26 weken ontvangt de deelnemer:

- (online) Kick-Off
- 10 x online training
- Buddy coaching calls
- Toegang tot online leerplatform

Investering per persoon:

€ 1.500
(8 - 10 deelnemers)

RE-CONNECT | Customer Engagement

- Hoe onderhoud ik nu en na de crisis goed contact met mijn klanten?
- Wat is de belangrijke en relevante inhoud die ik nu aan mijn klanten moet overbrengen?
- Hoe en waar kan ik deze inhoud vinden?
- Hoe integreer ik deze inhoud in mijn Customer Loyalty strategie?
- Hoe kan ik het succes van deze "re-connect" strategie koppelen aan de (verbetering) verkoopcijfers?

Tijdsinvestering:

Gedurende een periode van 10 weken ontvangt de deelnemer:

- (online) Kick-Off
- 5 x online training
- Buddy coaching calls
- Toegang tot online leerplatform

Investering per persoon:

€ 950
(8 - 10 deelnemers)

NEW BUSINESS | Value Proposition re-design

- Identificatie en definitie van de relevante doelgroepen (klanten) van het team (persona's)
- Ontwikkeling van een dieper inzicht in de doelgroepen (klanten) met inbegrip van de ontwikkeling van een gedetailleerd profiel.
- Ontwikkeling van de specifieke behoeften van de individuele doelgroepen
- Ontwikkeling van een vraaggerichte oplossingsportefeuille op basis van de behoeften van de doelgroep/klant
- Opstellen van een routekaart

Incentives & Activatie:

Gedurende een periode van 10 weken ontvangt de deelnemer:

- (online) Kick-Off
- 5 x online training
- Buddy coaching calls
- Toegang tot online leerplatform

Investering per persoon:

€ 950
(8 - 10 deelnemers)

Retentie & Loyalty strategie

- SWOT voor en na Corona: hoe ervaren onze klanten hun interactie met ons?
- Identificatie van succes bij (nieuwe) klanten tijdens de crisis: waarom zijn ze naar ons toe gekomen?
- Wat hebben we bijzonder goed gedaan en moeten we het handhaven?
- Wat kunnen we verbeteren en hoe gaan we dat doen?
- Wat moeten we nu en op de middellange termijn doen om klanten te behouden?

Incentives & Activatie:

Gedurende een periode van 8 weken ontvangt de deelnemer:

- (online) Kick-Off
- 4 x online training
- Buddy coaching calls
- Toegang tot online leerplatform

Investering per persoon:

€ 825
(8 - 10 deelnemers)

Ontketenen | Growth Mindset

- De veranderende tijdsgeest die vraagt om de verwezenlijking van de duurzame doelstellingen (omgaan met de structurele veranderingen)
- Fouten en mislukkingen zien als ontwikkelingsmogelijkheden
- Snel leren schakelen in constant schuivende panelen (bijv. digitalisering)
- De bewuste omgang met obstakels en de belangrijke coping strategieën voor het omgaan met stress
- Opstellen van een persoonlijk groei & ontwikkelingsplan

Incentives & Activatie:

Gedurende een periode van 8 weken ontvangt de deelnemer:

- (online) Kick-Off
- 4 x online training
- Buddy coaching calls
- Toegang tot online leerplatform

Investering per persoon:

€ 825
(8 - 10 deelnemers)

Customer Journey Audit

- Bestaande Touch Points van interactie tussen uw klanten en uw bedrijf vaststellen
- Wat is belangrijk voor de klanten? Welke kritische momenten zijn er in de Customer Journey? En welke "Moments of Truth" zijn er?
- Het uitvoeren van een klantenonderzoek om de klantervaring te achterhalen op basis van de Customer Journey
- Analyse van de resultaten en opstellen van een verslag
- Workshop Actieplanning op basis van de resultaten

Incentives & Activatie:

1 dag Customer Journey Mapping: een workshop voor de definitie van de Customer Journey
Ontwikkeling van klantenenquête
Uitvoeren van de klantenenquête
Analyse, advies en rapportage
Creatie van een heat map
1 x 0,5 dag workshop
Creatie van een actieplan

Investering:

€ 20.000
(max. 30 deelnemers)

New Customer Experience

- Op welke Customer Experience maatregelen moet ik me morgen gaan richten?
- Focus - focus - focus: wat zijn de belangrijkste drijfveren van onze klanten in de Customer Experience om op de lange termijn winstgeverder te zijn?
- Snapshot: Zijn we op dit moment goed in deze belangrijke drijfveren van onze klanten of moeten we iets verbeteren/meer waarde toevoegen?
- Business sales case: 3-4-3 (3 kernbestuurders, 4 actieterreinen, 3 concrete maatregelen)
- Hoe kan ik deze maatregelen binnen de gehele organisatie verankeren?

Incentives & Activatie:

1 dag Customer Experience Mapping: een workshop om de New Customer Experience te bepalen
Ontwikkeling van snapshots
Sprints van de snapshots analyse bij (potentiele) klanten
Analyse, advies en rapportage
Creatie van de new experience map
1 x 0,5 dag business sales case
Creatie van een actieplan.

Investering:

€ 15.000
(max. 10 deelnemers)

Creëren van een lerende organisatie

- Belangrijkste elementen van het werk: "klant", proces, kernactiviteiten, structuur, projecten en verantwoordelijkheden
- Verschil tussen de verschillende klantconcepten: informatie / kennis / vaardigheden / toekomstige kennis...
- Verschillende leermethoden en -hulpmiddelen
- Rollen en verantwoordelijkheden van 3 de sleutelactoren in elke organisatie naar de klant: inside sales, sales en manager
- "Best practices" om een cultuur van kennisdeling en voortdurende verbetering te ontwikkelen

Incentives & Activatie:

1 dag een workshop voor de bepaling van een lerende (sales) organisatie
Ontwikkeling van medewerkers enquête
Uitvoeren van de medewerkers enquête
Analyse, advies en rapportage
Creatie van een best practice map
1 x 0,5 dag workshop
Creatie van een actieplan.

Investering:

€ 15.000
(max. 10 deelnemers)

PAWLIK

We think people
make the difference!

MAKE IT
HAPPEN!

Coaching-Hotline in nieuwe tijden

Module 1:

- Verduidelijken en uitzoeken van je uitdagingen en de gedachten en gevoelens die daarmee gepaard gaan, met als doel om in deze ongekende situatie kalm en gefocust te blijven

Module 2:

- Verduidelijken en uitzoeken van je uitdagingen en de gedachten en gevoelens die daarmee gepaard gaan, met als doel om in deze ongekende situatie kalm en gefocust te blijven.
- Ontwikkeling van een actie-/uitvoeringsplan voor de noodzakelijke volgende stappen
- Focus op de verschillende mindsets die nodig zijn om de vele rollen en hun eisen naar tevredenheid en met succes uit te voeren

Incentives & Activatie:

Module 1: 1-2 uur
Module 2: 2-4 uur
(telefonisch of online)

Investering per persoon:

€ 300
(max. 1 deelnemers)

Prijzen zijn excl BTW & reiskosten

WE MAKE IT HAPPEN

Pawlik Netherlands B.V.

Joan Muyskenweg 22
1096 CJ Amsterdam

T +31 (20) 2800 800

E info@pawlik.nl

W www.pawlik.nl