



VALUE PROPOSITION

Waardepropositie verbetering



Tweedaagse training.

Doel

Klanten kiezen voor het voorstel dat in hun ogen de meeste waarde heeft. Dus de beste oplossing voor de laagste prijs. In de training leer je hoe je maximaal effectief kunt zijn om voor iedere prospect de meest aantrekkelijke propositie te ontwikkelen.

De training start met de fundamentele principes die klanten drijven om te kiezen voor een bepaalde (nieuwe) partner. Je leert hoe klanten beslissingen nemen op basis van de waarde die zij ervaren en hoe jij deze beleving van waarde effectief kunt beïnvloeden.

Tevens analyseren we gezamenlijk de voorstellen die de deelnemers in de afgelopen periode hebben uitgebracht en formuleren acties om de effectiviteit in de toekomst te vergroten.

Werkwijze

De training start met de fundamentele zichten en best practices die Tenacity in de loop van 30 jaar heeft opgedaan en ontwikkeld. Daarna gaan de deelnemers aan de slag met eigen cases. Leren door doen staat centraal.

Doelgroep

Sales- en (Key) Accountmanagers met verantwoordelijkheid voor klanten in dienstverlenende organisaties.

Onderwerpen

- Right Clients/ Right Terms
- Verschillende verkoopprocessen
- Het principe van Relevante Waarde
- Wie bepaalt wat waardevol is?
- Stakeholder analyse
- Waartoe worden we gecontracteerd?
- Wat is de bron van de waarde?
- Communiceren van relevante waarde
- Communiceren van onderscheidend vermogen

Praktische informatie

Organisatie: In-company (max. 10 deelnemers)

Trainingsdagen van 9:30 uur tot 17:00 uur.

Maatwerk op basis van intakegesprek



info@tenacity.nl

Management feedback

De trainingen hebben een heel praktische opzet. Accountmanagers gaan daadwerkelijk aan de slag om direct het geleerde in praktijk te brengen. De trainer krijgt hiermee veel praktische inzichten in de huidige processen, systemen, competenties, instrumenten en strategie van de organisatie. Deze inzichten worden na afronding van de in-company accountmanagement trainingen vertaald in structurele mogelijkheden om de organisatie te ontwikkelen. Wij delen de inzichten en ontwikkelmogelijkheden in een presentatie met het senior management.

