

Verkopen van ICT is nog nooit zo'n uitdaging geweest. Hoe gaan we straks verder als alles weer 'normaal' is? De kansen zijn enorm. Mede omdat er nog een grote groep bedrijven die de keuze voor ICT-dienstverlener nog definitief gaan maken. Maar hoe vind je ze? En nog veel belangrijker...hoe benader je ze en begeleid je ze naar de investering beslissing. En het vervolg daarop.

Wij gaan u, als ondernemer of manager, een stuk ontzorgen. U kunt uw accountmanagers aan laten sluiten bij een zojuist opgericht kennisplatform. Om ze door middel van opleiding, training, overleg en kennisuitwisseling tot de absolute top in ICT-sales te brengen.



‘Ik vind het echt een hele prettige gedachte. Mijn sales mensen die constant getraind worden in het verkopen van ICT gerelateerde dienstverlening. En alles vanuit de visie van de eindgebruiker. En ook deskundigen uit andere branches. Ik zie de resultaten al verbeteren en ze gaan er ook nog eens graag naar toe’.

5 x per jaar trainen en begeleiden wij accountmanagers en verkopers. Waarbij alle inhoud volledig, en specifiek, is toegespitst op de ICT-branche.

In verschillende opstellingen en met diverse trainers (ook uit andere branches) en experts gaan we, onder meer, met het volgende aan de slag:

- Presenteren van jezelf en het bedrijf
- Inventariseren
- De juiste propositie voorleggen
- Consultatieve verkoop
- Lock-in bij relaties
- Verkopen van een dienst
- Omgaan met concurrentie
- Relatiemanagement
- Techniek is de oplossing maar niet het gesprek
- De stappen tot aan close.
- Afsluiten
- Wie neem je mee?
- Het verkopen van/aan 3G
- Alle ontwikkelingen en introducties in de ICT-branche.
- Hoe verkoop je ze.
- Hoe ga je ermee om als je ze niet verkoopt.

Alle elementen zijn gebaseerd op het principe van consultatieve verkoop. Onder auspiciën van de beste jury: de eindgebruiker. Met hen zullen wij ook afstemmen wat, na het wennen aan online meetings, de beste aanpak en/of beste mix is in communicatiemiddelen.

De Sales Society wordt mogelijk gemaakt door 4 partners.

BRIGHT GREEN 



A • W • E • S • O • M • E
LOGO

!deation™

Door de investering van deze partners in de professionele ontwikkeling van ICT sales kan de investering per sales deelnemer laag blijven:

Prijs € 1.365 - exclusief B.T.W. per deelnemer

- 5 bijeenkomsten per jaar.
- Eindgebruikers panel.
- ICT-trends.
- Opleiding.
- Training.
- Kennis delen.
- Workshops.
- Klankborden.
- Certificaat van deelname.
- Volledig verzorgde dagen.



SALES SOCIETY

for ICT professionals

The Sales Society

Onze Society is een kennisplatform waar ze graag bij zullen horen.

Volledig toegespitst op ICT

Education Permanente

Klanten met ICT-vraagstukken worden uitgenodigd ter referentie en als kennisbron.

Tussentijds advies en klankbord

Constant updates over ontwikkelingen, trends en introducties in ICT



The Sales Society is een initiatief van:

Mantor Business Partners
info@mantor.nl

en

Jeroen Smits Produkties
jeroen@jeroensmitsprodukties.nl

Door middel van opleiding, training, overleg en kennisuitwisseling naar de absolute top in ICT-sales.

Mogelijk gemaakt door:

BRIGHT GREEN 

A • W • E • S • O • M • E
LOGO



!deation™