

SALES SOCIETY

for ICT professionals

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

Verkopen van ICT is nog nooit zo'n uitdaging geweest. De kansen zijn enorm. Want er is 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. Het verschil met een training:

- 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.

Training in logische volgorde en aangepast op het (verschillende) niveau van de deelnemers is standaard onderdeel van iedere bijeenkomst.



Onderwerpen o.a.:

- **Presenteren van jezelf en het bedrijf**
- **Inventariseren**
- **De juiste propositie voorleggen**
- **Consultieve 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.**

Powering Partner:

- Verbinding van de naam aan de Sales Society als 'Powering Partner'.
- Presentatie van naam/logo in alle uitingen.
- Duidelijk maken van de ondersteunende, helpende, rol aan het partnerkanaal.
- Duidelijk maken van belang van professionele verkoop en groei.
- Daarbij bijdragen aan groei van partners.
- Plaatsnemen in de Raad van Advies.
- Hierdoor inspraak hebben in invulling en ontwikkeling.
- Presentatie van bedrijf en diensten aan de deelnemers.
- Gebruik van diensten en producten van de Powering Partners bij cases indien relevant
- Feedback over de mening van eindgebruikers die gegeven worden in de sessies.
- Constante monitoring van ontwikkelingen bij eindgebruikers.
- Constante monitoring van ontwikkeling van sales bij partners.
- Feedback over USP's en drempels bij verkoop van eigen diensten en producten.
- Incidenteel toegang tot de Society bijeenkomsten.

Bijdrage van de Powering Partner € 4.950,- per jaar (excl.B.T.W.)

The Sales Society is een initiatief van Jeroen Smits Producties en Mantor Business Partners. Voor informatie over uw deelname als Powering Partner kunt u contact opnemen met Rex Vermeulen 06-53490406 of r.vermeulen@mantor.nl