

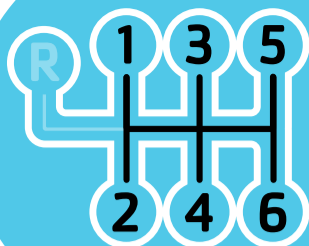


**SALES ACCELERATORS**



**ONTWIKKELING VAN MENS EN ORGANISATIE**

T 010 421 88 27 E [info@omeogroep.nl](mailto:info@omeogroep.nl) [www.omeogroep.nl](http://www.omeogroep.nl)  
Amsterdam Arnhem Nijmegen Rotterdam Wageningen



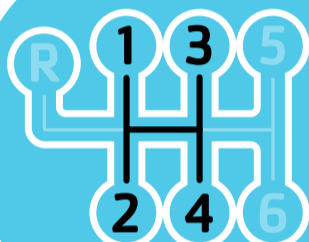
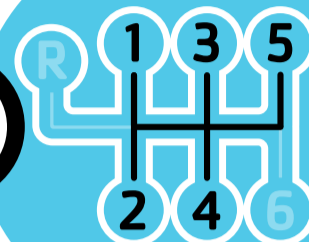
## Borging & Continu Verbeteren

- Borgt de opgedane kennis en vaardigheden in de organisatie.
- Creëert de voorwaarden om continu verbeteren mogelijk te maken.
- Brengt een voorspelbare kwaliteit van de commerciële organisatie tot stand.
- Maakt de organisatie wendbaar om beter in te kunnen spelen op veranderingen in de omgeving.



## Commercieel Leiderschap

- Geeft inzicht in het herkennen van verschillende behoeften van verkopers.
- Verbeter uw competenties voor het voeren van effectieve coachgesprekken.
- Optimaliseer het resultaatgericht aansturen van een verkoopteam.
- Gebaseerd op het eigen Gedrags- en/of Commercieel Profiel.



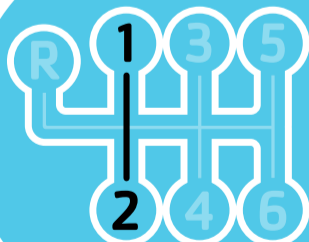
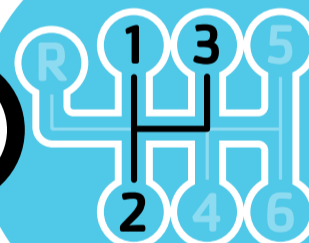
## Individuele Sales Coaching

- Een intensief, persoonlijk programma gericht op het snel verbeteren van verkoopresultaten.
- Geeft inzichten in denken en doen, en hoe dit snel te veranderen.
- Inclusief Commercieel Profiel.



## Training Commerciële Slagkracht

- In-company maatwerkprogramma op basis van zes modules, elk gebaseerd op een fase van het verkoopproces.
- Selecteer slechts die modules die relevant zijn voor de individuele verkoper.
- Samengesteld op basis van de specifieke verkooppraktijk van de organisatie.



## Training Accelerator Program™ Verkoop

- Compacte, open verkooptraining.
- Gebaseerd op het eigen Gedrags Profiel en het communicatief aansluiten bij dat van de klant.
- Een daadwerkelijk andere manier van denken en werken na slechts drie dagen.



## Commercieel Profiel

- Geeft helder inzicht in gedragseigenschappen en -voorkeuren binnen de commerciële werkomgeving.
- Leidt direct tot zelfkennis en verbetering van verkoopgedrag.
- Inclusief rapportage met veel tips, onder andere voor coaching door de leidinggevende.
- Het rapport geeft óók inzicht in de gedragstijlen van klanten.

