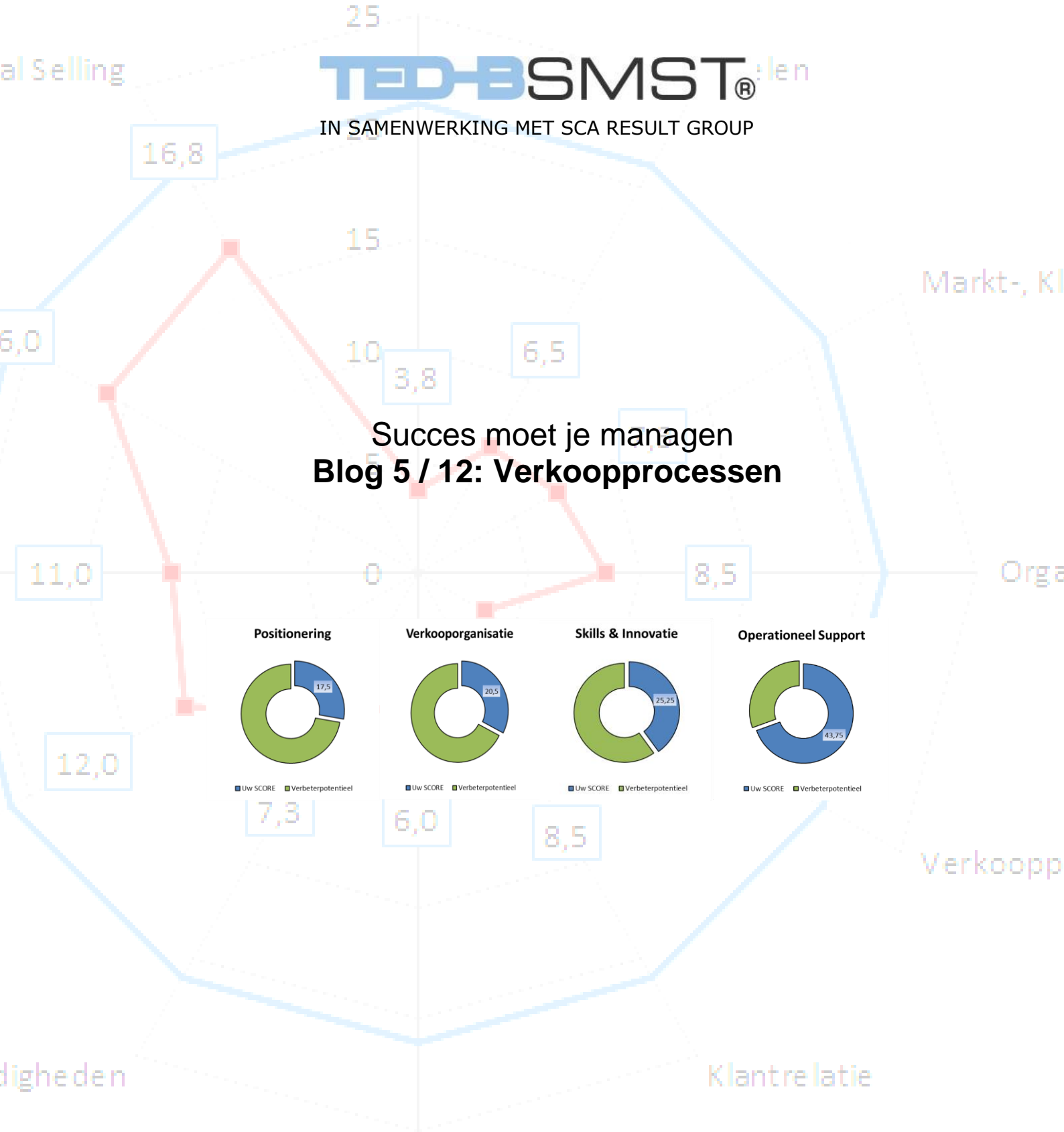


Strategie

**TED-B SMST®**

IN SAMENWERKING MET SCA RESULT GROUP

Succes moet je managen  
**Blog 5 / 12: Verkoopprocessen**



## Verkoopprocessen: framework om succes te kunnen managen!

Herkent u deze situatie? Aan het einde van de dag het gevoel te hebben erg druk te zijn geweest, maar dan vooral met brandjes blussen. Intern en bij klanten. Vraagt u zich wel eens af of u als Sales Manager wel bezig bent met het invullen van de juiste taken. Bent u wel effectief in uw rol als manager?

In dit **5<sup>e</sup> blog**, in een reeks van **12**, nemen wij je mee langs de relevante aandachtsgebieden van Sales & Marketing.

**“Verkoopprocessen vormen het framework van een verkooporganisatie en bieden de mogelijkheid om te managen!”**

Snelheid in handelen is in het verkoopproces een cruciale factor. Het managen én uitvoeren van de juiste activiteiten op het juiste moment bepalen voor een belangrijk deel het succes.

- Duidelijke doelen vormen de basis voor procesindicatoren.
- Door verkoopprocessen te ontwerpen, meten, evalueren en verbeteren krijgt de salesmanager een stuurmechanisme in handen.
- Door werkprocessen te faciliteren (met de juiste middelen en het elimineren van barrières die medewerkers afhouden van het excellent presteren), schept de salesmanager de voorwaarden voor optimale prestaties.
- Door teamwork tot stand te brengen en conflicten tussen personen op te lossen, is de leiding actief bezig met procesgerichte samenwerking
- Door scholing en training mogelijk te maken en medewerkers te coachen, brengt de leiding medewerkers actief verder in het bijdragen aan de procesdoelen.

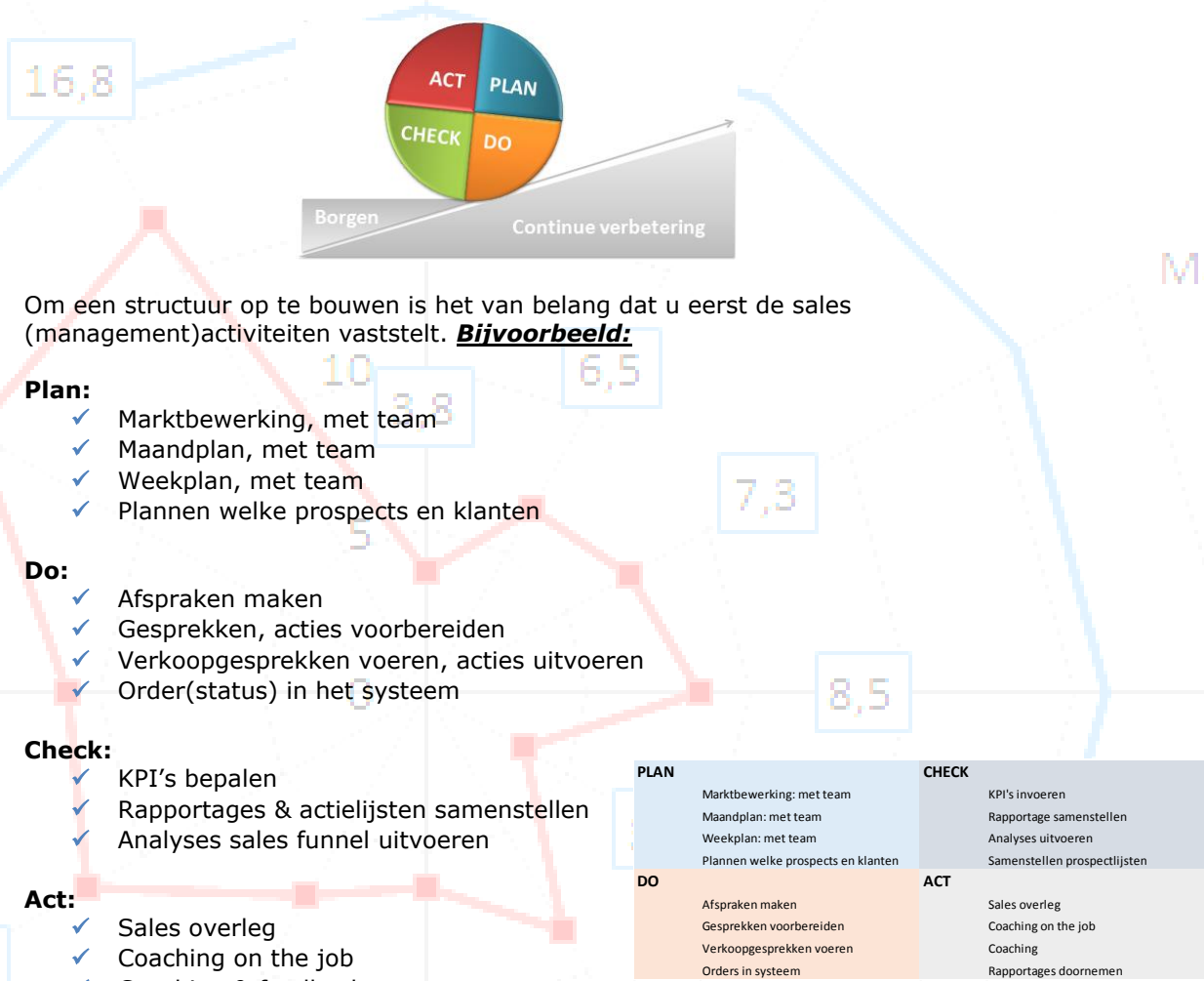
Op basis van voorgaande punten bestaat de functiebeschrijving van een salesmanager bestaat uit een aantal rollen:

**\*\*\* Bestuurder, Controleur, Facilitator, Stimulator & Mentor/Coach \*\*\***

**“Er is daarbij vooral dienend leiderschap nodig, dat voortkomt uit het streven naar onderlinge verbondenheid, vertrouwen, verdraagzaamheid en barmhartigheid”**

## Strategie

Om het verkoopproces op een goede manier te structureren raden wij u aan de PDCA methode in te zetten. Dit is een zeer succesvolle manier waarbij je gestructureerd en planmatig je werkzaamheden plant en uitvoert, analyseert en reflecteert op de resultaten hiervan en vervolgens aanpassingen doet om daarna nog beter te plannen, uitvoeren etc.



Voorbeeld PDCA vaststellen salesactiviteiten

Deze structuur dient vervolgens omgezet te worden naar (deel)processen met een **bijpassend ritme**. Dit ritme zorgt voor een vaste structuur. Hierbij wordt aangegeven welke inzet en middelen nodig zijn, wat de timing is en welke stakeholders wanneer aanwezig dienen te zijn.

**“Optimaliseren van verkoopprocessen levert veel meer op dan de extra omzet die er mee kan worden gegenereerd!”**

**Namens TED-B Associates en Roel Wollaert Consulting**

Thom Arendsen (06-51206833) & Roel Wollaert (06-18711298)