

Commercial Consulting Curriculum

Persoonlijke ontwikkeling op basis van assessment, training en coaching



Beerschot & Simons

Commercial Consulting Curriculum

Persoonlijke ontwikkeling op basis van assessment, training en coaching

We leven in een snel veranderende competitieve wereld, waarin je niet meer alleen kunt vertrouwen op oude gewoontes. Je moet flexibel kunnen schakelen en zelf op het juiste moment de goede keuzes kunnen maken. Dit Curriculum helpt je om jouw talent te sturen om zo jouw commerciële mogelijkheden verder te brengen.

Dit Curriculum geeft antwoord op een aantal belangrijke vragen:

Wat is mijn authentieke commerciële talent en matcht dat met mijn ambitie?

Hoe kan ik mijn professionele en persoonlijke ontwikkeling versnellen?

Hoe kan ik mijn rol als Trusted Advisor met meer impact uitoefenen?

Hoe krijg ik de regie op het besluitvormingsproces en invloed op de stakeholders?

Hoe kan ik meer commitment en resultaat realiseren?

Waarom dit curriculum?

Veel mensen hebben het idee dat je in een commerciële leiderschapsrol alleen duurzaam succesvol kunt zijn, als je dát talent inzet dat van nature bij je past. Als dat waar is, zal je alleen die dingen moeten doen die in overeenstemming zijn met je talent of karakter.

Vaak wordt er echter van professionals verwacht dat zij over méér competenties beschikken. Zeker als de verantwoordelijkheden en het takenpakket worden uitgebreid. In dat geval is het interessant om de talenten, die vaak op de achtergrond wel aanwezig zijn, te activeren en verbeteren.

Deelnemersprofiel

Dit intensieve programma is ontworpen voor senior sales en/of consult executives en commerciële managers die op boardroom niveau acteren binnen een complexe advies- en besluitvormingsomgeving. Zij willen de beste structuren en skills ontwikkelen om meer regie te hebben op het resultaat.

De opzet

Deze persoonlijke interventie is gebaseerd op drie onderdelen:

- 1. Persoonlijk commercieel talent assessment*
- 2. Intensieve trainingsmodules*
- 3. Praktische persoonlijke coaching*

1. Commercieel-Talent-Assessment

Dit is een wetenschappelijk gevalideerd assessment. Het geeft een persoonlijke analyse van de score op vijf dimensies van het persoonlijk ‘commercieel-consulting’ profiel. Met dit persoonlijke profiel verkrijg je kennis en inzicht en weet je hoe jouw natuurlijke en minder natuurlijke talenten verder ontwikkeld kunnen worden.

Het assessment omvat de volgende onderdelen:

Intakegesprek

Wetenschappelijk gevalideerd assessment

Rapportage over de resultaten van het assessment

Een feedback gesprek o.b.v. de uitkomsten van het assessment

Het assessment is ontwikkeld door BrainCompass en wordt uitgevoerd aan de hand van een wetenschappelijk gevalideerde online vragenlijst. Die kan nog worden uitgebreid met een DNA-analyse. De uitkomsten geven een beeld van de biologische gedragsvoorkeuren en de ontwikkeling in het professionele bestaan.

De vijf Commercial Consulting Dimensies

Het assessment biedt een raamwerk om jouw professionele ontwikkeling te koppelen aan jouw ambitie. De uitkomsten zijn een belangrijke graadmeter voor succes in een complexe commerciële advieswereld. Om dit concreet te maken, onderscheiden wij vijf professionele dimensies:

Ondernemerschap. *Het vermogen om energie te richten op die kansen die het meeste bijdragen aan de doelen, binnen de afbakening van de reële mogelijkheden.*

Verbinding. *Het aangaan van verbinding met klanten en teamleden om de vertrouwensband te realiseren zonder de zakelijke onafhankelijkheid te verliezen.*

Beïnvloeding. *De vaardigheid van het creëren van onderling draagvlak en commitment, waarbij de belangen van de ander niet uit het oog verloren worden.*

Doortastendheid. *Knopen doorhakken. Snelheid en overzicht houden in de voortgang en het resultaat van de projecten zonder het contact met de omgeving te verliezen.*

Waardecreatie. *Het scheppen van waarde voor klanten en andere betrokken partijen, op basis van kennis, inzichten en het verkrijgen van commitment voor co-creatie.*

Wat meten we?

Het assessment is geen competentieprofiel. Het richt zich op de vraag: ‘wat is mijn automatische voorkeursgedrag binnen de vijf gemeten dimensies?’ Elke dimensie laat twee

tegengestelde gedragsrichtingen zien die beiden voor- en nadelen bieden. Vanuit dat oogpunt worden de resultaten niet teruggekoppeld vanuit 'goed' of 'fout', maar vergeleken we de resultaten met uitkomsten van anonieme deelnemers. Dit zijn professionals die werken vanuit dezelfde context. Op die manier weet jij hoe jij je verhoudt tot jouw 'peers' binnen jouw vakgebied.

Voorafgaand aan het assessment voeren wij een persoonlijk intakegesprek om de leerdoelen helder te maken. De uitkomsten van het assessment worden in een persoonlijk feedback-gesprek geëvalueerd.

2. Intensieve Consultative Selling trainingsmodules

Rond 1985 ontstond in de Verenigde Staten de visie, dat een 'Consultatieve' manier van verkopen grote voordelen zou bieden. Het idee was eenvoudig; acteer als een 'Trusted Advisor' in plaats van een 'verkoper' en verdiep je in de achtergronden en behoeften van de klant.

Deze visie vormt de basis van de effectieve verkoop- of adviesdialoog. En wordt gerealiseerd door een combinatie van grondig onderzoek binnen het landschap van de klant, grip op het besluitvormingsproces, invloed op de stakeholders en regie op het gesprek zelf.

Geen trucje, maar attitude, kennis en kunde

Inspelen op al deze componenten vereist een hoge mate van commerciële structuur, creativiteit, geduld en inlevingsvermogen. Daarbij moet de professional de vaardigheid hebben om relaties op te bouwen en commitment te bereiken. Het belangrijkste aspect echter, is de overtuiging dat je door deze advies/verkoopaanpak, jouw betekenis voor de klant professioneel kunt vormgeven. Dat is wat ons betreft de kern van onze missie: Niet verkopen of adviseren wat de klant vraagt, maar je richten op dat wat de klant echt nodig heeft. Acteren op dit niveau zal de senioriteit van de adviseur écht ondersteunen.

Binnen dit Curriculum bieden wij een trainingsmodule aan: Consultative Selling Skills. Een uitdagende tweedaagse training voor maximaal zes personen van vergelijkbaar niveau. De basis van de training wordt gevormd door de Socratische gesprekstechnieken. Ze hebben als doel de Consultative Selling structuur en vaardigheden toe te kunnen passen en deze intensief te trainen. Deze trainingsmodule is afgestemd op de uitdagende commerciële adviesomgeving van de deelnemers.

Wat kan deze Consultative Selling Skills training mij leren?

Consultative Selling Skills geeft inzichten, handvatten en traint jouw vaardigheden om het verkoop- of adviesgesprek meer gestructureerd en effectiever te voeren. Hiermee zul je meer in de regie zijn van het verkoopgesprek en het adviesgesprek met veel meer impact kunnen voeren. Concreet geeft deze live training antwoord op twee belangrijke vragen:

Hoe krijg ik meer cruciale informatie boven tafel die mij een volledig overzicht geeft over de dynamiek van het probleem, waardoor ik een goede voortgangskwalificatie kan maken?

Hoe kan ik door middel van het Socratisch gesprek de regie van het gesprek krijgen en houden waardoor ik mijn senioriteit en impact kan verhogen?

Programma inhoud Consultative Selling Skills

2-daagse trainingsinterventie voor een kleine groep (max. 6 deelnemers)

Hoe creëer je een op waarde gebaseerde verkoopstrategie?

Hoe krijg je de regie op besluitvormingsprocessen?

Hoe ontwikkel je een goede 'Crucial Questions' structuur?

Stakeholder management en multi-level selling

Ontdekken, analyseren en aantonen van waarde

Hoe krijg je snel inzicht in de 'haalbaarheid' van de voortgang?

Hoe ontwikkel je een visie op de waarde van het advies en de oplossing?

Vorbereiding Consultative Selling Structure

De Skills module wordt voorbereid aan de hand van de online module Consultative Selling Structure. Deze bestaat zowel uit een on demand webinar, als uit een live webinar.

Borging van de training

De borging van de training wordt vormgegeven door een Q&A mogelijkheid waar je je vragen of cases kunt voorleggen en een online borgingssessie. Deze sessies organiseren we voor kleine groepjes.

3. Persoonlijke Coaching en Gespreksevaluaties

Jouw ontwikkeling kan enorm worden versneld door de trainingsinterventie te richten op die gebieden waar je in de praktijk effectief kunt en moet verbeteren.

Dit faciliteren wij aan de hand van 3 evaluatie/coaching gesprekken. Deze worden uitgevoerd aan de hand van werkelijke klanten/adviesgesprekken. Dit kunnen deal evaluaties zijn of de voorbereiding op commerciële gesprekken die nog gevoerd gaan worden. Dit kunnen bijvoorbeeld ook presentaties of sales pitches zijn. Wat daarnaast een rol speelt, zijn de leerdoelen binnen de commerciële functie, de uitkomsten van het assessment en de inzichten van de tweedaagse trainingsinterventie.

Achtergronden coaching methodiek

Het ontwikkelen van de meer en minder zichtbare talenten, is een belangrijk doel van de coaching. Wij faciliteren en coachen aan de hand van de Doorbraak Denken Methode. Dit is een cognitieve techniek om je bewust te worden van het gevolg van niet-effectieve en mogelijk irrationele gedachten en deze te analyseren en aan te passen naar een meer wenselijke situatie. Vanuit die situatie gaat de verandering van je gedrag consequent mee, op die punten die je wilt veranderen.

Dit levert het volgende op:

Verkrijg inzichten die je aannames uitdagen.

Ontwikkel meer zelfvertrouwen, door je aannames te testen en ze krachtiger te maken.

Zet het denkproces voort en verdiep het leerproces met optionele follow-up coaching.

Verhoog het vermogen om jezelf te managen in onzekere omstandigheden en onder druk.

Versterk je leiderschapsvermogen, met of zonder formele autoriteit, onder diverse omstandigheden.

Verhoog het vermogen om je teamleden te managen en te coachen.

Investing

De investering in dit programma bedraagt € 5.375,- exclusief btw. Dit is samengesteld uit de volgende onderdelen:

Commercieel-DNA-Talent-Assessment <i>Inclusief een intake en evaluatie gesprek</i>	€ 925,-
Trainingsinterventie Consultative Selling Skills <i>Inclusief de voorbereidende Consultative Selling Structure webinars</i>	€ 2.950,-
3 evaluatie/coaching gesprekken	€ 1.500,-

Het tarief is inclusief lesmateriaal, accommodatie en catering. Het totale programma heeft een doorlooptijd van ongeveer een half jaar.

De training Consultative Selling Skills vindt plaats voor kleine groepen in de eigen trainingsaccommodatie van Beerschot & Simons in Drenthe. Tussen de akkers en boswachterijen is de stilte 'oorverdovend' en kunnen we onder ideale omstandigheden werken aan het ontwikkel- en leerproces.

Consultative Sales Leadership

een aanpak van BrainCompass en Beerschot & Simons

Het Commercieel-DNA-Talent-Assessment wordt afgenomen in samenwerking met BrainCompass. De wetenschappers van dit instituut hebben dit assessment ontwikkeld op basis van 26 jaar wetenschappelijk onderzoek. Dit assessment brengt de commerciële leiderschapstalenten in kaart, zodat er een totaalbeeld ontstaat van de ontwikkelmogelijkheden. Kijk voor meer informatie op www.braincompass.com.

Beerschot & Simons is sinds 2016 een gecertificeerd partner van BrainCompass en gebruikt de uitkomsten van het assessment om de natuurlijke en minder natuurlijke talenten van de deelnemer te ontwikkelen en effectueren. Kijk op www.beerschot-simons.nl.

Professionals van de volgende organisaties hebben aan de hand van het inzicht in hun biologische identiteit, training en coaching een effectieve ontwikkeling doorgemaakt: ASR, Abbvie, Centraal Beheer Achmea, CED, Cisco, Dun & Bradstreet, ING, KPN, Medtronic, Nuon, Ordina, Robeco, Siemens, Stork en Unit4.