

THE NEXT LEVEL

‘Ontwikkel je leiderschap in sales!’



**[MAXIMAAL
TWAALF
DEELNEMERS]**



AccountManagementFMCG
een must voor iedere sales professional

► Zin in de volgende stap?

Je bent al een aantal jaren werkzaam in Account Management. Druk bezig met het realiseren van de afspraken uit de jaarplannen en het managen van de relatie. Misschien geef je ook al leiding. Toch heb je het gevoel dat het tijd wordt voor een 'volgende stap'. Een volgende stap in het verder ontwikkelen van de samenwerking met je account(s). Van een transactionele naar een meer strategische samenwerking. Een volgende stap in het aanpakken van de interne processen en werkwijze. Ofwel, een volgende stap in het ontwikkelen van je leiderschap in sales.

► Waarom dit programma?

In de praktijk merken wij dat veel Account Managers na een aantal jaren zijn 'uitgeleerd' in hun dagelijkse praktijk. Dit gaat gelijktijdig gepaard met de vraag: 'hoe kan ik mijzelf op persoonlijk vlak verder ontwikkelen?'. In de vijf jaar waarin wij deze opleiding verzorgen blijkt een sterke behoefte aanwezig te zijn voor een pragmatische aanpak. Waarbij men een gereedschapskist krijgt aangereikt om vanuit leiderschap 'het verschil' te kunnen maken. Verschil maken in de samenwerking met het account. Verschil maken bij het op een hoger plan brengen van de interne organisatie. En verschil maken in ieders persoonlijke en professionele ontwikkeling. Met deze opleiding stimuleren wij de deelnemers om zichzelf en daarmee de organisatie en de business op een 'next level' te brengen.

► Voor wie bedoeld?

Voor ambitieuze Key Account Managers die zowel intern als extern leiderschap willen nemen bij het op een hoger plan brengen van de klantrelatie, de interne organisatie en zichzelf! De context van deze 'Next Level' is werken met Accountmanagers en retailers in zowel het Food- Drug- als Farmaciekanaal.

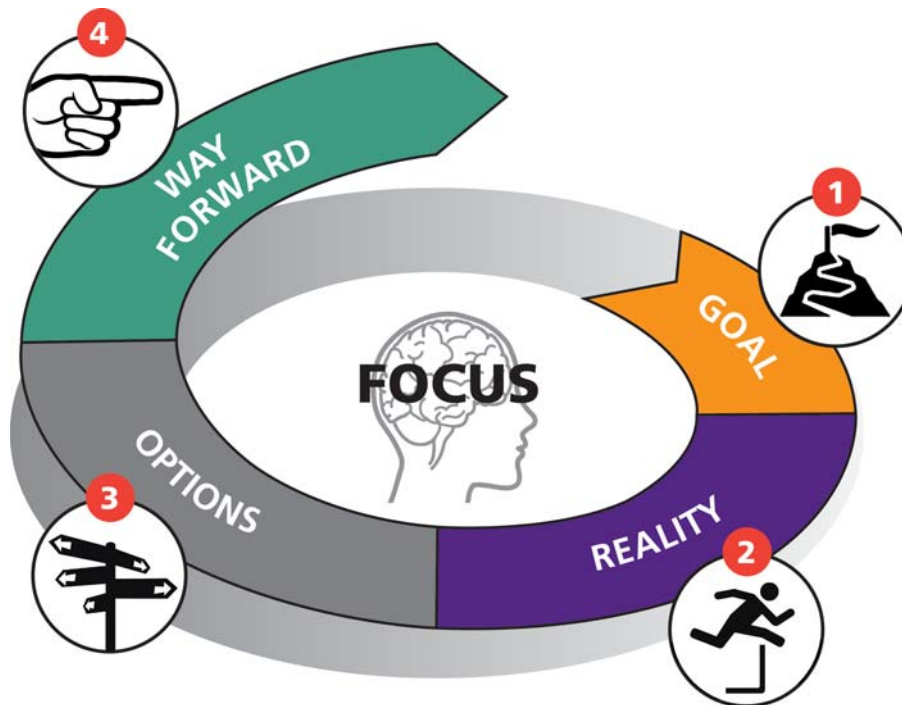
► Kennis, kunde en inspiratie van nu

In dit programma zetten wij de meest actuele inzichten op het gebied van Leiderschapsontwikkeling en Business development in. Wij gebruiken een inspirerende literatuurlijst met auteurs als Simon Sinek, (Start with WHY, Leaders eat last), Byron Sharp (How brands grow), Robert B. Cialdini (Invloed), Chris Voss (Never split the difference), Anthony Robbins (Je ongekende vermogens) en publicaties op het gebied van Neuro Science.

Zij gingen u voor: Bakkersland – Bayer – Beiersdorf – Coty Benelux – Duvel Moortgat – Go-Tan – H.J.Heinz – Ferrero –Fortuin Dockum – GlaxoSmithKline – Groentehof – Hak – Haribo – Intersnack – Intertaste – Kimberley-Clark – Lutèce – Nutricia – Koninklijke Peijnenburg – Vemedia – Vrumona – Yakult – Queens Vis – Scandinavian Tobacco Group – L'Oreal – Storck – Verkade – Tivall.

► Het **GROW**-model

Deze Leergang is opgezet vanuit het GROW model. Een pragmatisch ontwikkelmodel dat wereldwijd zowel in persoonlijke ontwikkeling als in business development wordt ingezet om doelen te stellen en problemen op te lossen.



► 1) **GOAL**

Het begint met een ambitie. Waar wil je naar toe, wat is het punt op de horizon? Wat wil je op een 'next level' brengen?

► 2) **REALITY**

Wat is de realiteit? Waar loop je tegen aan? Welke obstakels dienen aangepakt te worden?

► 3) **OPTIONS**

Welke oplossingen zijn er mogelijk? Waaraan merk je dat je jouw doel hebt bereikt? Welke alternatieven kun je inzetten?

► 4) **WAY FORWARD**

Wat ga je concreet doen? Hoe ziet je actieplan eruit? Wie ga je mobiliseren? Welke hulpmiddelen heb je hiervoor nodig, kortom, hoe neem je hier leiderschap in?

► Opzet 5-daagse programma '**The next level**'

Centraal in het programma staat het werken aan een zelf gekozen doel. Wat wil je op een 'next level' brengen? Waarin wil je het verschil maken? Nieuwe drivers voor groei van de categorie? Implementeren van shopper inzichten? Beter laten aansluiten van logistieke processen? In deze opleiding krijgt men een kist met gereedschap aangereikt om zo leiderschap te nemen voor deze 'groei'.

► AccountmanagementSCAN

Voor een duurzame verbetering van uw salesorganisatie dagen wij u uit om aan boord te gaan van 'The Grow Curve'. Een uniek programma dat gaat leiden tot GROEI: Persoonlijke GROEI, Team GROEI en Klant GROEI. Met als resultaat dat uw omzet, winst en marktaandeel zullen toenemen. GROEI is een keuze en die keuze vergt lef, tijd, geld en energie! The Grow Curve is een reis die wij speciaal voor u zullen samenstellen. Met als fundament de zeven Building Blocks als key-drivers die u tijdens deze reis gaat ervaren en onderzoeken. Building Blocks die essentieel zijn om als organisatie verder te groeien.

► Leren door **Intervisie**

Centraal in deze reis staat een heldere Customer Focus. Wat zijn de specifieke belangen van het account? Wat is hun strategie? Op welke punten zoeken zij samenwerking en support? Welke rol kunnen wij vervullen in hun categorie? En hoe sluiten we dit op strategisch niveau op elkaar aan?

► Het paard als **spiegel**

Het begint met een droom, met een ambitie. Waar willen we naar toe, wat is het punt op de horizon? Waar willen we volgend jaar staan? Wat dient daarvoor te gebeuren? In onze sessie 'Van doel naar actie' nemen wij het team mee in het uitzetten van een ambitieus doel met de bijbehorende actiestappen.

► Sessie 1. **Ontdek jouw 'next level'**

Wat wil je op een hoger niveau brengen? Waarin wil je het verschil gaan maken? Hoe neem je daar leiderschap in? Wat betekent dat voor je eigen ontwikkeling? Hoe ga je dat inzetten? Wat heb je daarvoor nodig?

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Kennismaken en klimaat
- ☒ Onderzoeken en bepalen van jouw 'next level'
- ☒ Leiderschap nemen in deze ambitie
- ☒ Ontwikkelen vanuit je AccountmanagementSCAN
- ☒ Leren van elkaar door intervisie

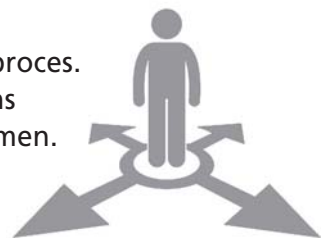


► Sessie 2. **Ontwikkel je eigen leiderschap**

Verandering gaat niet vanzelf. Dit vraagt leiding nemen. Over het salesproces. Binnen de interne organisatie. Welke skills heb je hiervoor nodig? Tijdens deze sessie krijg je handvatten aangereikt om leiderschap te kunnen nemen.

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Herkennen van de 'Why, How en What' van jouw organisatie
- ☒ Onderzoeken van de logische niveaus als ontwikkelingsmodel voor leiderschap
- ☒ Inzicht in jouw waarden en overtuigingen
- ☒ Bepalen welke kennis en vaardigheden hiervoor dienen te worden ontwikkeld
- ☒ Middagsessie: 'het paard als spiegel'



► Sessie 3. Neuro selling: **Verkopen is 'hersenenwerk'**

Onderzoek in het laatste decennium naar het functioneren van de hersenen levert een aantal belangrijke nieuwe inzichten op als het gaat om het 'verkopen' van ideeën, diensten en merken aan anderen. Kennis over de wetmatigheden van onze waarneming en reflexen in gedrag levert nieuwe technieken op in het beïnvloeden van gedrag.

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ De werking van het limbische brein
- ☒ Herkennen van wetmatigheden, waarom mensen doen wat ze doen
- ☒ Onderzoeken waar gedrag vandaan komt
- ☒ Het effect ervaren en begrijpen van metaprogramma's
- ☒ Invloed uitoefenen op andermans beslissingen



► Sessie 4. Story telling: **Inspireren van je omgeving**

Leiderschap betekent mensen mee kunnen krijgen naar een onzekere plek in de toekomst. Met de inzichten en ervaringen uit de voorgaande sessies is het belangrijk te weten hoe je je omgeving kan 'meekrijgen' in het doel wat je voor ogen hebt. Hoe doe je dat? Hoe krijg je mensen hierin mee?

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Storytelling als techniek om anderen te inspireren
- ☒ Onderzoeken welke verhalen jij te vertellen hebt
- ☒ Handvatten om een inspirerend verhaal te ontwikkelen
- ☒ Begrijpen wat mensen nodig hebben om te willen veranderen
- ☒ Leiden met 'verhalen'



► Sessie 5. **Psychologie in onderhandelen**

Een essentieel onderwerp voor iedere sales professional. De belangen zijn groot voor beide partijen. Wat gebeurt er met je eigen mindset als de ander dreigt met saneren? Hoe ben je toch in staat de lead te nemen in de onderhandeling? Mindset en 'machtsbalans' zijn dan belangrijke psychologische krachten.

Onderwerpen die tijdens deze sessie aan de orde komen zijn:

- ☒ Omgaan met en beïnvloeden van de machtsbalans aan tafel
- ☒ Het opzoeken van de 'nee' om tot nieuwe oplossingen te komen
- ☒ De kracht van Relevante Open Vragen
- ☒ Herkennen en pareren van 'psychologische valkuilen' tijdens het onderhandelen
- ☒ Afronding training en uitreiken van het certificaat



► Data

Datum	Onderwerp
Donderdag 13 april	Ontdek jouw next level
Donderdag 4 mei	Ontwikkel je eigen leiderschap
Donderdag 18 mei	Neuro selling: werken in het brein van de ander
Donderdag 8 juni	Story telling: inspireren van je omgeving
Donderdag 29 juni	Psychologie in onderhandelen

► Aantal deelnemers

Om een optimale begeleiding van de deelnemers te kunnen garanderen is de groeps-grootte vastgesteld op maximaal twaalf deelnemers. Inschrijving vindt plaats op basis van moment van aanmelding.

► Wat levert het op?

De ervaring leert dat al tijdens de opleiding concrete projecten worden opgestart die een verdieping van de relatie met het account opleveren. Dat er concrete projecten worden opgezet om verbeteringen door te voeren. Een andere belangrijke opbrengst is een invulling van de ontwikkelbehoefte van de deelnemers die zich hierdoor uitgedaagd voelen in hun rol. Een mooie basis voor verdere ontwikkeling in de eigen organisatie.

► Investering

De investering voor deze leergang Account Management FMCG 'The Next Level' bedraagt € 2.995,- per deelnemer. Voor locaties en vergaderarrangement wordt € 395,- in rekening gebracht. De bedragen zijn exclusief 21% BTW.

Dit is inclusief:

- Begeleiding door twee professionele en ervaren praktijk trainers
- Gast sprekers/experts uit retail - FMCG
- AccountmanagementSCAN rapport
- Sessie 'Het paard als spiegel'
- Zelfstandige groep-intervisie sessies tussen de trainingsdagen door
- Inspirerende locaties
- Tussentijds contact over situaties in de praktijk met Mark en Henk

Meer weten?

Het snelst werkt een telefoontje naar Henk Janssen en Mark van Beek.
Meer informatie over onze werkwijze vindt u op onze website
www.accountmanagementfmcg.nl.

Contactgegevens:

AccountmanagementFMCG,
Woudenbergseweg 41, 3711 AA Austerlitz.
Henk Janssen: 06-54 33 17 09
Mark van Beek: 06-51 19 44 33



Deelnemers aan het woord:



"In deze Leergang van Henk & Mark heb ik een nieuwe manier van denken en samenwerken met de retailer geleerd. Ze geven je goede handvatten die je direct in praktijk kan brengen. Bij mij hebben deze handvatten ook direct geleid tot mooie resultaten! Daarnaast hebben Henk en Mark mij een spiegel voor gehouden, waardoor ik mezelf weer beter heb leren kennen. Spannend om te doen, maar het helpt je zowel zakelijk als privé te ontwikkelen. Met andere woorden, een super training waar je echt wat aan hebt!"
Dorien Dijkstra – HJ Heinz

"AccountManagementFMCG Advanced heeft mij niet alleen nieuwe inzichten opgeleverd om mijn effectiviteit als account-manager richting klanten te vergroten, maar heeft me tevens even stil doen staan bij mijn persoonlijke ontwikkeling. Daarnaast heb ik aan de Advanced mooie contacten over gehouden met interessante food professionals."
Angelique Peterse – Intersnack



"AccountManagementFMCG is meer dan het leren van de belangrijkste sales aspecten. Het is voor diegenen die het maximale uit zichzelf willen halen, in de spiegel durven te kijken en hierdoor het verschil maken!"
Tea Hoogeterp – Kimberly-Clark

"Bij AccountManagementFMCG leer je niet alleen de belangrijkste aspecten van het vak account management, je leert ook jezelf op persoonlijk vlak te ontwikkelen."
Sjoerd Jan Faber - GlaxoSmithKline



AccountmanagementFMCG

Vanuit de behoefte aan pragmatische sales vaardigheden voor accountmanagers in de FMCG branche zijn *Mark van Beek* en *Henk Janssen* begonnen met het opzetten en aanbieden van praktijkgerichte Accountmanagement opleidingen. In 2012 is zodoende de basis gelegd voor AccountmanagementFMCG. Een instituut die opleidingen aanbiedt voor accountmanagers binnen de FMCG branche in de vorm van een opleiding Practitioner (sales vaardigheden) en Advanced (Sales Leadership). Daarnaast verzorgen zij samen verschillende in-company trajecten.

Henk Janssen

Henk Janssen is sinds 1996 oprichter en eigenaar van Idee•Consult BV met als missie 'bedrijven succesvoller te maken'. Hij doet dit vanuit de overtuiging 'anders denken laat anders doen'.

Hij is als trainer en coach gespecialiseerd in het ontwikkelen en sterker maken van managers in een commerciële omgeving. Opdrachtgevers zijn A-merk fabrikanten in Food & Drug. Hij heeft zijn 'ervaring in succes' opgedaan in diverse marketing-, sales- en general managementfuncties bij Nutricia, John West en Wella. Bedrijven waar zijn filosofie en werkwijze tot opvallende groeicijfers hebben geleid. Na zijn NLP-practitioner, Master- en trainersopleiding is hij in 2008 'Internationaal gecertificeerd NLP trainer' geworden. Binnen zijn commerciële trainingen heeft hij zich gespecialiseerd in het begeleiden van fabrikanten bij het onderhandelen tijdens de jaargesprekken. In deze begeleiding ligt de nadruk op communicatie, psychologie en tactiek.

Henk is auteur van de boeken '*Creatief verkopen*' en '*Tien tools voor anders denken in verkoop*'. Tevens heeft Henk vaste columns geschreven voor het vakblad Sales Management en Food Personality.

Voor meer informatie zie ook:
www.ideeconsult.nl en www.quick-wins.nl



Mark van Beek

Mark van Beek is oprichter en eigenaar van The Better Sales Company. Een organisatie met passie voor het ontwikkelen van commercieel talent. Mark is in diverse commerciële en leidinggevende functies werkzaam geweest, waaronder vanaf 1996 bij PepsiCo en vanaf 2000 bij Beiersdorf.

'Als je doet wat je deed krijg je wat je kreeg!' Met dit motto inspireert hij zijn deelnemers tijdens zijn trainingen en programma's. 'Daag jezelf uit om nieuwe initiatieven te ontplooiën en creatief te zijn. Inspireer je klanten en collega's om samen met jou te groeien. En als je dat met passie en plezier doet, volgen de goede resultaten'.

Tijdens zijn periode bij Beiersdorf heeft Mark de resultaten van het Advantage rapport concreet omgezet in een meer klantgerichte organisatie. Dit heeft binnen drie jaar geleid tot een top-3 positie binnen de categorie!

Mark is gecertificeerd trainer, Strategisch Coach, One-Minute Coach en Insights Trainer. Gecombineerd met zijn meer dan 20 jaar commerciële ervaring vormt dit een ideale mix voor zijn inspirerende en impactvolle trainingen.

Voor meer informatie zie ook:
www.thebetersalescompany.nl

