

# PSV BUSINESS ACADEMY

Ontwikkelprogramma  
voor accountmanagers  
en andere sales  
professionals B-to-B

**GEEFT EEN  
BOOST AAN  
JOU EN JOUW  
KLANTEN**



Wil jij de commerciële prestaties van je organisatie verbeteren? Of ben je zelf werkzaam als accountmanager of sales professional in een B-to-B omgeving en wil je op een duurzame manier je verkoopresultaten verbeteren en je klanten tot échte ambassadeurs maken? Doe dan mee aan dit resultaatgerichte ontwikkelprogramma van de PSV Business Academy!

PSV Business Academy zorgt ervoor dat jij meer zicht, focus en grip krijgt op de diverse verkoop- en klantreis principes en natuurlijk excellente

klantbeleving. Samen zorgen we ervoor dat jij jezelf persoonlijk verder gaat ontwikkelen zodat je bij klanten, prospects én directie echt het verschil gaat maken. En dat is precies waar dit ontwikkelprogramma om draait!

#### Wil jij dat ook?

Neem dan deel aan de volgende PSV Business Academy voor Accountmanagers en Sales Professionals.



**EENDRACHT  
MAAKT MACHT**



## DE PSV BUSINESS ACADEMY | ONTWIKKELPROGRAMMA VOOR ACCOUNTMANAGERS EN SALES PROFESSIONALS B-TO-B

- Is een resultaatgericht en persoonlijk ontwikkelprogramma op maat waarin we samen gaan werken aan jouw authentieke verkoopkwaliteiten. Onze aanpak is heel praktijkgericht zodat je er direct mee aan de slag kunt in je job;
- Is bestemd voor accountmanagers en overige sales professionals in een B-to-B omgeving;
- Bouwt voort op jouw ervaring en persoonlijke voorkeuren die via een persoonlijk Insights Discovery® Profiel zichtbaar worden gemaakt;
- Is een ontwikkeltraject waarbij talentontwikkeling, mensgericht verkopen en relaties onderhouden de uitgangspunten zijn;
- Is gevarieerd en afwisselend met direct toepasbare kennis en een diversiteit aan actiegerichte leermethodieken;
- Is ook bijzonder geschikt voor aankomende accountmanagers en sales professionals;
- Bestaat uit 2 sessies van een dagdeel (4 uur) en 2 sessies van 1 dag in een 2-wekelijkse frequentie. In 2 maanden sta jij er weer helemaal up-to-date bij;
- Heeft tussen de 10 en 12 deelnemers per groep;
- De sessies vinden natuurlijk plaats in het Philips Stadion!
- Gedurende de duur van het ontwikkelprogramma krijg je de beschikking over een individueel account van GoodHabitz voor ondersteunende online trainingen.

### DIT LEVERT HET OP VOOR JOU EN DE ORGANISATIE

- Het verhoogt je effectiviteit en plezier als verkoper en daarmee ook de loyaliteit van je klanten door echt verbinding te maken. Gevolg is dat je betere verkoopresultaten boekt en de kwaliteit van je zakelijke relatie toeneemt.
- Je ontvangt een persoonlijk Insights Discovery® profiel waarmee je inzicht krijgt in je gedrags- en communicatie voorkeuren. Dat is de basis om ook andere communicatiestijlen te ontwikkelen en meer aansluiting te hebben bij de verschillende klant typologieën.
- Je leert jezelf authentiek(er) presenteren aan (potentiële) klanten.
- Sparren en leren doe je samen met andere verkoopprofessionals.

### INVESTERING

- € 1.750,- exclusief btw
- Deze investering is volledig aftrekbaar als bedrijfskosten. In sommige branches kunnen bedrijven de kosten declareren bij een opleidingsfonds.

## WIL JIJ UITGEDAAGD WORDEN EN WORDEN WIJ JOUW SPARRINGPARTNER?

Heb je nog vragen of wil je jezelf of iemand anders aanmelden?

Kijk op [PSV.nl/businessacademy](https://psv.nl/businessacademy) of neem contact op met je accountmanager van PSV.

## PROGRAMMA-INFORMATIE PSV BUSINESS ACADEMY 2021

### Ontwikkelprogramma voor accountmanagers en sales professionals B-to-B

#### INHOUD

Diverse verkoop- en klantreis principes en natuurlijk excellente klantbeleving.

#### Sessie 1 en 2, WIE BEN IK ALS SALES PROFESSIONAL EN HOE WORD IK BETER?

- Kick-off, kennismaking en introductie van het programma
- Persoonlijk Insights Discovery® profiel en mijn voorkeuren in gedrag en communicatie
- Wie ben ik, waarom doe ik wat ik doe en hoe doe ik dat dan?
- Eerste aanzet tot jouw persoonlijk verkoop ontwikkel- en actieplan

#### Sessie 3 en 4, KLANTREIS PRINCIPES EN EXCELLENTE KLANTBELEVING

- De klantreis anno 2021
- Excellente klantbeleving
- Jouw persoonlijke verkoop actieplan in de praktijk, toepassing en succesvol zijn

#### EINDPRESENTATIES

#### AFSLUITING EN CERTIFICAATUITREIKING