



WELKOM OP DEZE CEVORA WORK- SHOP



WELKE DIGITALE TOOLS ZIJN ONMISBAAR VOOR DE HYBRIDE SALES PROFESSIONAL?

BART GARDEYN



Agenda

- 01** Mindset van de hybride sales expert
- 02** Digitale tools voor prospectie
- 03** Digitale tools voor krachtige vragen
- 04** Digitale tools voor opvolging offerte
- 05** Hoe meet jij sales efficiëntie?

01 Mindset van de hybride sales expert



- Wat vindt mijn prospect over mijzelf of mijn bedrijf in zijn digitale zoektocht?
- Welke tools gebruik ik zelf bij een belangrijke aankoop?
- Hoe makkelijk kan ik schakelen tussen digitale en fysieke contacten?
- Op welke manier vraag ik naar feedback?
- Zit ik een statische mindset of in een groei mindset?

01 Mindset van de hybride sales expert



Nieuwsgierig
Zelfvertrouwen
Resultaat-gericht
Klantgericht



02 Digitale tools voor prospectie



- Hoe ziet mijn ideale klant er uit?
- Hoe trek ik mijn ideale prospect aan?
- Op welke manier gebruik ik digitale marketing?
- Hoe nauw werkt Sales & Marketing samen? #SMMarketing
- Hoe maak ik van mijn klanten ambassadeurs?

Sofie – Business Development Mgr bij PlanIT



- Verhogen gekwalificeerde leads
 - Intern: Marketingkalender in CRM – LinkedIn Sales Navigator
 - Extern: LinkedIn artikel + blog - leadmagneet naar website – Gartner, Forrester
- Nieuwe prospect kwalificeren
 - Financiële kwalificatie: Graydon – KBO
 - Ideale klant? Website – LinkedIn (bedrijf/persoon)
- Voorbereiding fysiek bezoek
 - LinkedIn connectie – video boodschap (Vidyard)
 - Integratie Waze met Outlook agenda

03 Digitale tools voor krachtige vragen



- Hoe ontdek ik de noden/behoefte van de klant in zijn branche/industrie?
- Hoe kom ik te weten hoe het aankoopproces verloopt? DMU?
- Hoe kom ik het budget van het project/product te weten?
- Hoe peil ik naar de urgentie van het project/product? Wat heeft prioriteit?
- Wie zijn de huidige leveranciers/concurrenten?

Tom – Account Mgr bij 4D Twin



- Chat-GPT 4.0 – Google Bard – MS Bing Chat
- Voorbereiding – website – jaarrapport – LinkedIn
- Check-In (**Mentimeter**)
- Doel van het gesprek + Timing
- Open vragen die peilen naar
 - Budget
 - Authority/DMU
 - Specifieke nood
 - Timing
- Presentatie (**Canva**)
- Check-out & Call To Action (**Calendly**)

04 Digitale tools voor afsluiting



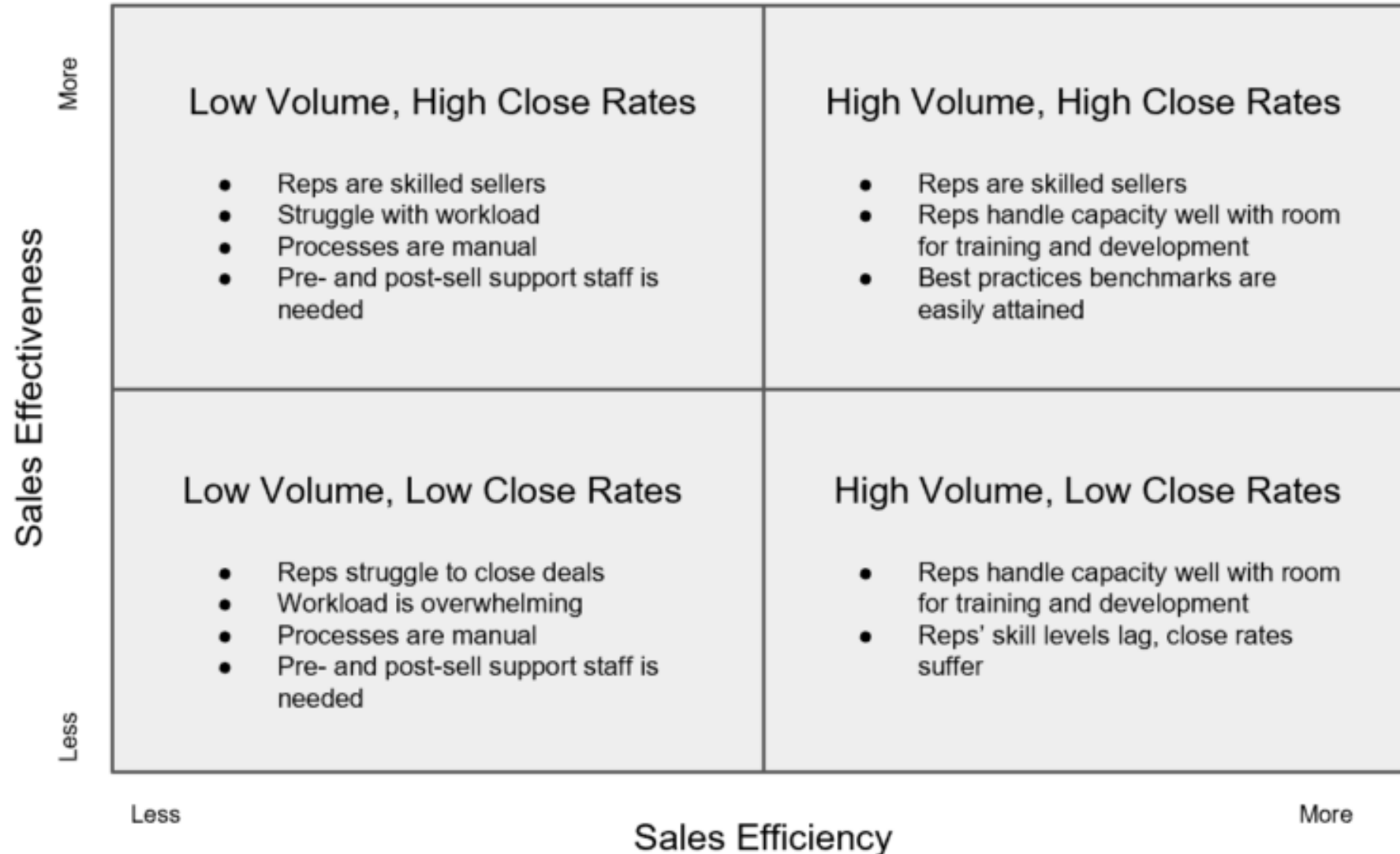
- Hoe bereikt mijn voorstel alle beslissers?
- Hoe kan ik de beslissing van mijn klant beïnvloeden?
- Hoe ga ik om met bezwaren?
- Hoe volg ik de offerte op?
- Hoe sluit ik de deal?
- Hoe maak ik van mijn klanten ambassadeurs?

Layla – Account Executive bij OneCom



- **Insights Discovery** workshop onderhandelen
- **MS Teams Call**
- Demosoftware **Demodesk**
- Opvolging via videoboodschappen (**Vidyard**)
- **LinkedIn** artikels van de klant (ambassadeur)
- Offerte platformen (CRM) (**Hubspot, Teamleader, Odoo**)
- Stakeholder management (**Totango**)

05 Hoe meet jij sales efficiëntie?





Check-out

- | | | |
|----|-------------|-------------------|
| 01 | Mindset | Statisch of Groei |
| 02 | Prospectie | Sofie van PlanIT |
| 03 | Bevraging | Tom van 4D Twin |
| 04 | Offerte | Layla van OneCom |
| 05 | Efficiëntie | Zonnepanelen |

Nog vragen?



CEVORA >>

**HEB JE
NOG
VRAGEN?**

**KOM LANGS OP
ONZE STAND** 👍

WWW.CEVORA.BE