



*“**Gelukkige medewerkers** leiden tot **gelukkige klanten**.
Dit leidt op zijn beurt weer tot **meer waarde**
en **omzet** voor de organisatie.”*



STROOPWAFEL
EFFECT

Ons Trainingsaanbod

Commerciële Mindset

Accountmanagement

Stroopwafel ervaring



*“Een wereld waarin jouw medewerkers
iedere dag doen waar ze goed in zijn en
werk niet als werk ervaren.
Zou dat niet fantastisch zijn?”*

Stroopwafel trainingen

Onze missie is de kwaliteit en betrokkenheid van medewerkers maximaal verhogen waardoor jouw klanten hiervan profiteren in het kader van professionaliteit, klantgerichtheid en geluk.

Een wereld waarin jouw medewerkers iedere dag doen waar ze goed in zijn en werk niet als werk ervaren. Zou dat niet fantastisch zijn? Wij geloven dat dit haalbaar is. Middels de trainingen die wij bij Stroopwafel effect organiseren, zullen al jouw medewerkers die in direct contact staan met klanten bewust worden van de kansen en uitdagingen die er liggen op de werkvloer. Tevens zullen ze zich realiseren hoe bevoorrecht zij zijn dat ze een functie mogen uitoefenen waarbij klantcontact centraal staat.

Gelukkige medewerkers leiden tot **gelukkige klanten** → Dit leidt op zijn beurt weer tot **meer waarde en omzet** voor de organisatie.

Aanbod Trainingen

Trainingen zijn nooit van tevoren samengesteld, dat kan ook niet, dat is namelijk **volledig afhankelijk van de behoefte van je organisatie.**

Waar wil je als organisatie naartoe? Waar willen de individuele medewerkers naartoe?

De doelstellingen zijn bepalend voor de inhoud en de focuspunten.

Om toch op voorhand alvast een beeld te scheppen, op de volgende pagina's een verdiepingslag per training.

*“De **doelstellingen** van de **medewerkers** en **organisatie** zijn bepalend voor de **inhoud** en **focuspunten**.”*



Training **Commerciële Mindset**

Een commerciële mindset, wat is dat? Daar gaan we tijdens deze training dieper op in. Deze training is geschikt voor **medewerkers, managers maar ook ondernemers die graag commercieel willen groeien**. Met "commercieel groeien" bedoel ik meer kansen zien, benutten maar ook zeker meer kansen creëren!

Wat gaan we doen?

- Het effect van verwachtingen
- Verhogen van de saleseffectiviteit (kansen x conversie)
- Psychologie achter aankoopbeslissingen
- De kracht van frames, ankers, primes en denkpatronen
- Een 9+ mindset

Stappenplan

Commerciële Mindset

- 1 Kennismaking
- 2 Inventarisatie deelnemers
- 3 Voorstel op maat
- 4 Deal or no deal
- 5 **Training** (1-2 dagdelen)
- 6 Evaluatie



Stappenplan

Accountmanagement

- 1 Kennismaking
- 2 Inventarisatie
- 3 Voorstel inhoud/hoeveelheid
- 4 Deal or no deal
- 5 Intake management
- 6 Intake deelnemers
- 7 **Training** (4-6 dagdelen)
- 8 Evaluatie
- 9 Advies borging

Training Accountmanagement

Deze training is uitermate geschikt voor **verkopers, accountmanagers en relatie-beheerders die sales als een vak zien**. Het vak sales is al eeuwenoud, toch wordt dit vaak niet zo gezien. Hierdoor halen veel verkopers niet het maximale uit hun kwaliteiten. Er wordt te vaak te gemakkelijk over gedacht, daarom is het **essentieel om hen zelf te laten ervaren wat hun startpunt is en waar de focus op moet komen te liggen!**

De focuspunten van de training zijn;

- Effectieve gesprekstechnieken (behoefte-signalering) en luistervaardigheden
- Accountplanning
- Van pitchen naar storytelling
- Multi Level Selling / DMU
- Social selling Skills
- Je HOGERE verkoopdoel!
- Onderhandelen en 9+ afsluittechnieken



Training Stroopwafel ervaring

Het gouden ei! Als al jouw klanten uitermate gelukkig zijn met de dienst of het product dat jullie leveren, dan is de kans erg groot dat ze bij je blijven (kopen). Coolblue is een fantastisch voorbeeld van hoe je in een lastige branche alsnog verwachtingen kunt overtreffen. **Waarom lukt het veel organisaties dan niet om dit te bewerkstelligen?** Het is simpel gezegd, niet zo simpel! Medewerkers gedragen zich alleen extreem enthousiast als zij extreem goed behandeld worden. De betrokkenheid moet optimaal zijn, en juist daar zetten wij middels deze training op in:

What's in it for them?!

- De ideale medewerker / ideale collega / ideale baan / ideale relatie
- De voordelen van een Stroopwafel cultuur
- De klantreis en persona's
- Overtref de verwachting!
- Ambassadeurs als marketingtool (referral technieken)
- Klachtbehandeling & Delighters
- De rol van sociale media, storytelling en beloning

Stappenplan

Stroopwafel ervaring

- 1 Kennismaking
- 2 Inventarisatie
- 3 Voorstel inhoud/hoeveelheid
- 4 Deal or no deal
- 5 Intake management
- 6 Intake deelnemers
- 7 **Training** (4-6 dagdelen)
- 8 Evaluatie
- 9 Advies borging





*“Een wereld waarin jouw medewerkers **iedere dag** doen waar ze goed in zijn en **werk niet als werk ervaren**. Zou dat niet **fantastisch** zijn?”*

Interesse een **Stroopwafel Training?**

Neem contact op via onderstaande contactgegevens.

Volg ons op:

