

## 2011; je targets halen zonder harder te werken

2011 staat voor de boeg. Als commercieel directeur/manager heb je je targets voor 2011 afgesproken. Uiteraard hoger dan in 2010, terwijl de markt nauwelijks groeit, de concurrentie toeneemt en je salesforce aan het bijkomen is van de eindejaarsprint om de targets voor 2010 toch noch te kunnen halen. Wat nu?

Uit ons onderzoek en ervaringen met tientallen accountteams zijn de volgende 3 stappen de moeite waard om te zetten. Maar wel in januari, niet later.

### 1. Betrek je team om dit vraagstuk op te lossen.

De meeste salesmanagers verdelen hun target over hun salesforce. En gaan dan een heel jaar die targets managen. Deze wijze van denken en managen heeft je tot hier gebracht, maar kent ook beperkingen voor de volgende stap. Terwijl je team bij de klant rondloopt en veel meer ideeën heeft om tot een nieuwe aanpak te komen. En het creëert verantwoordelijkheid en commitment bij je team.

### 2. Focus je op cultuur, niet op resultaten.

De cultuur in je salesteam heeft een groot effect op de hoeveelheid tijd die ze bij de klant zijn, op hun motivatie en enthousiasme. Creëer een optimale salescultuur.

Vind uit welke cultuur aspecten je salesforce in de weg zitten, en welke ze zouden willen toevoegen. Uit onze ervaring zou dit er als volgt uit kunnen zien:

Cultuur aspecten die belemmerend werken: bureaucratie, slechte samenwerking met andere afdelingen, teveel intern bezig met lijstjes, focus op korte termijn.

Cultuur aspecten die ontwikkeld kunnen worden: meer samenwerken

Aan jou als manager om deze zaken snel uit de weg te werken.

### 3. Creëer consistentie tussen je targets, het commitment in je team, de beloningsstructuur, de optimale salescultuur, je managementrapportages (wat je meet, krijg je) en jouw leiderschapstijl.

Deze alignment maakt dat je geen energie en tijd verliest in o.a. apathie door dubbele signalen, in solistisch gedrag en in tijdverlies door werken aan onzinnige rapportages.



Professional Capital biedt een gratis diagnose en advies aan voor salesdirecteuren/managers. Daarvoor zijn er in januari 5 plekken beschikbaar. Jan Rezelman – zeer ervaren coach van account teams – zal dit uitvoeren in gesprekken van 1-2 uur.

Interesse? Neem contact op met Jan Rezelman.

Contact: [j.rezelman@professionalcapital.nl](mailto:j.rezelman@professionalcapital.nl) of mobiel: 0653 447266

Voor meer informatie: [www.linkedin.com/in/janrezelman](http://www.linkedin.com/in/janrezelman)

**Professional Capital verzorgt maatwerk oplossingen voor de opbrengstenkant van het bedrijfsleven, zoals commerciële opleidingen, beloningssystemen, advies en assessments bij grote A-merken, kennisintensieve ondernemingen en entrepreneurs (MKB-ers).**

Professional Capital is een Rotterdams bedrijf met een Europese focus en staat onder inhoudelijke leiding van professor Willem Verbeke – hoogleraar Sales & Account Management aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, dé autoriteit op dit vakgebied – en drs. Maarten Colijn.

Professional Capital werkt samen met trainers en coaches die reeds een sterk en bewezen trackrecord hebben opgebouwd bij leidende (inter)nationale ondernemingen. Hierdoor beschikken zij over gespecialiseerde praktijk kennis en coach ervaring.



Commerciële maatwerk opleidingen vormen de core van Professional Capital. De bewezen effectieve wetenschappelijke theorie en succesvolle praktijk ervaring vormen een perfecte combinatie om op alle commerciële levels men tot een hoger niveau te tillen. Hierdoor worden opbrengsten, winst en tevredenheid structureel verhoogd.

Naast commerciële maatwerk opleidingen geeft Professional Capital advies over incentive systemen in samenwerking met Touch Incentive Marketing en de Erasmus Universiteit, wat leidt tot wetenschappelijk verbluffend effectieve beloningssystemen.

In samenwerking met het Instituut voor Sales en Account Management biedt Professional Capital op maatgemaakte sales assessments, ter ondersteuning van commerciële directies en HR managers, waardoor men verzekerd is van de beste keuze bij een vacature opvulling en/of promotie vraagstuk.

Alle methoden en theorieën die worden gehanteerd bij de diensten van Professional Capital zijn uitvoerig getest in de wetenschap en praktijk. Waardoor wij altijd in staat zijn om structureel meer omzet, winst en klanttevredenheid te boeken voor onze opdrachtgevers:

ABN AMRO, Achmea Pensioenen, AirPlus International, AKD Prinsen van Wijmen, Assa Abloy Nederland, AstraZeneca, Atos Origin, AWWN, Axel Christiernsson B.V., Beiersdorf, Bosch Rexroth, Brand Loyalty, Campina, CED Forensic, CEDEP / INSEAD Fontainebleau, Coca-Cola Enterprises, DAF Trucks, Damen Schelde Naval Shipbuilding, Deloitte FSI, Delta Lloyd, EFMI Business School, Eye & Image Advertising, Fabory, FloraHolland, Focus, Hamplant, Hoogvliet, Hopman ERA Makelaars, Houthoff Buruma, InBev Horeca, ING, ING Bank, ING Real Estate, Janssen-Cilag B.V., Joulz Eneco, KCI Medical, KPMG, KPN, Leliveld Group, Lufthansa AirPlus, Masterfoods, Machine Fabriek Etten-Leur, NCCW, Nestle, Nuplex Resins, NVFM, OHRA, Philips International, Ploum Lodder Princen, PricewaterhouseCoopers, Priva, Rabobank Rotterdam, Rabobank Meppel-Steenwijkerland, Rabobank Zuid-Holland Midden, Rijkswaterstaat, Robeco, ROC Horizon College, Saft Power Systems B.V., SC Johnson, SCA, Schuitema N.V., Van Ameyde Group, Van Dorp Verhoog, Van Egmond Van Hirtum Makelaars, Van Silfhout & Hogetoorn, Wals Diving, Winkelman en Van Hessen, Wyeth, Xantic.

Voor meer informatie:

Professional Capital: [www.professionalcapital.nl](http://www.professionalcapital.nl)

Jan Rezelman: [www.linkedin.com/in/janrezelman](http://www.linkedin.com/in/janrezelman) en [j.rezelman@professionalcapital.nl](mailto:j.rezelman@professionalcapital.nl)