

Zelf aan de slag

Wat leuk dat je er over nadenkt om zelfstandig met onze formats aan de slag te gaan. De afgelopen 15 jaren hebben wij op het gebied van ontwikkeling van mensen, het creëren van content, het ontwikkelen van processen en tooling, het inzetten van data en het gebruikmaken van Artificial Intelligence veel gedaan om een perfecte salesmethodiek te bouwen. Een methodiek waarin elementen van zowel strategische, tactische als operationele aard zitten. We hebben lang getwijfeld of het verstandig is om dit in een “zelf aan de slag” versie aan te bieden. Maar uiteindelijk gaf onze missie om bij zoveel mogelijk salesorganisaties impact te maken de doorslag. Daarnaast zijn wij ervan overtuigd dat Nederland nog steeds heel veel goede salesmensen kent, die onze methodiek ook zelfstandig, zonder al te veel hulp, kunnen implementeren. Dus waarom zou je alles zelf (opnieuw) bedenken, terwijl je hier alles aangereikt krijgt?

De voordelen:

- Snel aan de slag met een bewezen salesmethodiek.
- Een goedkope manier om een volledige salesmethodiek te implementeren. Let op, de uitvoering ligt wel bij jouw eigen organisatie.
- Je bent zelf in charge en bepaalt je eigen volgorde, tempo en wie je bij de uitvoering wilt betrekken.
- Wil je op sommige onderdelen toch meer support van Appalti? Dan kan dat natuurlijk. Laten we er dan vooral met elkaar verder over praten.

We hanteren 2 “zelf aan de slag” modellen. De basis voor bedrijven die vooral zaken in doen in het MKB en MKB+. En de allesomvattende versie; voor bedrijven die ook corporatie en overheid als opdrachtgever bedienen.

Onderdeel	Basis	Alomvattend
Algemeen		<ul style="list-style-type: none"> • Sales Business Casus, voor je jaarlijkse salesdoelen • Salesbeleidsdocument
Creëren van Waardeproposities	<ul style="list-style-type: none"> • Document om tot Waardeproposities te komen 	<ul style="list-style-type: none"> • Document om tot Waardeproposities te komen
Ideaal Klantprofiel	<ul style="list-style-type: none"> • IKP-B 	<ul style="list-style-type: none"> • IKP-B • IKP
Sales- en bidprocessen	<ul style="list-style-type: none"> • Verkoop Prestatie Proces 	<ul style="list-style-type: none"> • Verkoop Prestatie Proces • Gouden Jaar Proces • Bidproces
Tooling	<ul style="list-style-type: none"> • Offertemaken.com (maken van basis offertes) 	<ul style="list-style-type: none"> • Ideaalklantprofiel.nl • Offertemaken.com (maken van basis offertes)
Opleiding voor salesmedewerkers	<ul style="list-style-type: none"> • Salesvaardigheidsprogramma • Procesopleiding Verkoop Prestatie Proces 	<ul style="list-style-type: none"> • Salesvaardigheidsprogramma • Procesopleiding Verkoop Prestatie Proces • Procesopleiding Gouden Jaar
Advisering		<ul style="list-style-type: none"> • Advisering op het gebied van (sales)tooling & CRM, AI en Bidmanagement
Workshops	<ul style="list-style-type: none"> • 1x 2 uur over leadgeneratie • 1x 2 uur over AI 	<ul style="list-style-type: none"> • 1x 2 uur over leadgeneratie • 1x 2 uur over AI • 1x 2 uur over bidmanagement
Strategische en tactische supporturen	<ul style="list-style-type: none"> • Jaarlijks 2 uur 	<ul style="list-style-type: none"> • Jaarlijks 6 uur
Operationele supporturen	<ul style="list-style-type: none"> • Eenmalig 20 uur • Jaarlijks 10 uur 	<ul style="list-style-type: none"> • Eenmalig 40 uur • Jaarlijks 20 uur
Jaarlijkse updates	<ul style="list-style-type: none"> • Ja 	<ul style="list-style-type: none"> • Ja
Investering	<ul style="list-style-type: none"> • Eenmalig: € 4.000,- • Jaarlijks: € 5.000,- 	<ul style="list-style-type: none"> • Eenmalig: € 7.500,- • Jaarlijks: € 12.500,-

Note: minimale contractduur is 3 jaar en de formats worden op bedrijfsniveau afgegeven. Dit mag niet gedupliceerd en meegenomen worden, zonder toestemming van Appalti.

