MASTERCLASS

Inside Sales Masterclass

Sales is een logistiek proces. Je kijkt naar je salesorganisatie zoals een fabriek naar productie kijkt: waar stokt de doorstroom, wie doet welk werk, en hoe wordt inside sales de motor van het geheel?

DATA 2027
Do 4 maart • do 17 juni
Do 18 november

TIJD
09:30 - 16:30, inclusief lunch

LOCATIE
Stadsring 139, Amersfoort

GROEP
Maximaal 12 deelnemers

Voor directie en salesmanagement in B2B, met name in groothandel, productie en techniek: organisaties met een buitendienst en een binnendienst, waar aanvragen, offertes en opvolging door meerdere handen gaan.

WAT JE MEENEEMT

Aan het einde van de dag heb je drie dingen uitgewerkt

- **Je salesproces als keten**
  Van eerste aanvraag tot order en nazorg, met per fase wat er binnenkomt, wat er doorgaat en waar het knelpunt zit.
- **Een rolverdeling die past**
  Welk werk inside sales oppakt, waar de buitendienst instapt en wie de bestaande klanten bedient.
- **Een 90-dagenplan**
  De eerste stap die je de week erna zet, met de cijfers waarop je stuurt.

HET PROGRAMMA

Zo verloopt de dag

01 Waar lekt je funnel, en wat kost dat?
Met Theory of Constraints breng je in kaart hoe een aanvraag door je organisatie beweegt en welke fase het tempo bepaalt.

02 Hoe richt je inside sales structureel in?
Rollenmodel, taakverdeling en kwalificatie. Inside sales wordt de regisseur van het proces.

03 Waar maakt de buitendienst het verschil?
Waar persoonlijk contact echt waarde toevoegt, en hoe je bestaande klanten bedient.

04 Hoe groei je zonder evenredig meer mensen?
Standaardiseren, sturen op een paar cijfers, en dan automatiseren. AI op het knelpunt.

INVESTERING

€ 599,-

excl. btw per deelnemer, inclusief lunch

- Elke extra deelnemer uit dezelfde organisatie: **€ 539,10** (10% korting)
- Neem je later Sales Enablement Mapping af, dan verrekenen we de masterclass.

Zo schrijf je in

Via de website. Je krijgt direct een bevestiging en binnen 2 werkdagen de factuur. Eerst een offerte? Kies "Eerst een offerte" in het formulier.

Betaling uiterlijk 4 werkdagen vooraf; een collega kan altijd in je plaats komen. Voorwaarden: go.salesarchitects.nl/voorwaarden

Begeleid door Jacob Schermers

CEO van Sales Architects. Komt uit de logistiek en supply chain en past logistieke principes toe op het salesproces.

> *"Leerzame ééndaagse training. Lekker interactief, waarbij je ook veel van je medecursisten kunt leren."*
>
> **Marcel Roijakkers**, Hoofd Verkoop Binnendienst, ClimaRad

Inschrijven of een offerte aanvragen

go.salesarchitects.nl/inside-sales-masterclass

Sales Architects • Stadsring 139, 3817 BA Amersfoort
033 258 50 70 • info@salesarchitects.nl