

## Virtual Classroom

Incredible ways to increase your  
revenue while maintaining satisfaction

REVENUE

MacBook Pro

Dynamische Pijplijnbeheer.

Vergroot je verkoopkansen door de Salesfunnel te vullen!



*Harry helpt je om je inzetbaarheid te vergroten en of te verbeteren.  
Groeien en ontwikkelen kan op vele manieren, zijn aanpak is met name herkenbaar vanuit een no-nonsens, progressiegerichte aanpak, objectieve, maar zeer betrokken insteek en altijd met humor.*

## ONLINE TRAINING: DYNAMISCH PIJPLIJNBEHEER EN TARGETING

### **Dynamische Pijplijnbeheer, vergroot je verkoopkansen door de Salesfunnel te vullen!**

Een praktijkgerichte "virtual classroom training" van Harry de Lange voor Sales Professionals.

Harry zijn visie op opleiden is: "Doen wat nodig is, niet meer of minder. Heldere feedback te geven waar de deelnemer wat mee kan. Na de training kan de deelnemer nog bij mij terecht voor advies en spiegelen."

### **Doelgroep**

- Beginnende Accountmanagers met enige ervaring

### **Thema**

- Opzetten en beheren van jouw Salesfunnel
- Managen van continuïteit in jouw Salesplan

### **Onderwerpen**

- Excellente Verkoop
- Beheer van de salesfunnel & acties uitvoeren
- Analyseer
- Prioriteiten stellen
- (Zelf)sturing
- Beslissen

## ONLINE TRAINING: DYNAMISCH PIJPLIJNBEHEER EN TARGETING.

### **Uitvoering**

- Online meeting (2 uur) individueel of groep maximaal 8 personen met oefeningen, formats en actieplan.

### **Investering (ex.btw)**

- Individueel: €375,-
- In-company maatwerk: €1650,-

### **Optioneel**

- Online Coaching op persoonlijke actieplan

**Meer weten?** Laten we dan een online video call of een old school telefonische belafspraak maken.

**Bas van Riet**

Founder - Owner - Matchmaker

[bas@dutchtrainingprofessionals.nl](mailto:bas@dutchtrainingprofessionals.nl)

+31 6538 22 402

**Ron Hubbers**

Co-owner – Matchmaker - Trainer

[ron@dutchtrainingprofessionals.nl](mailto:ron@dutchtrainingprofessionals.nl)

+31 6145 30 303