



# Hovingh & Partners Commercial Leadership

De leiders van morgen

# Hovingh & Partners

## Commercial Leadership

### De leiders van morgen

Commercieel management, het is een vak. Een vak dat steeds complexer wordt en om zeer uitgesproken vaardigheden vraagt. Daarom biedt Hovingh & Partners de Commercial Leadership Academy: de enige plek in Nederland met volledige focus op sales- en accountmanagement.

Het aanbod bestaat uit drie programma's die gedreven mensen laten groeien tot toppers in het vak. Krachtig, praktisch en flexibel.

Het resultaat? Leiders van morgen.

### Specifieke doelgroepen

De Commercial Leadership Academy richt zich op drie prominente doelgroepen:

- **Starters.**  
U werkt in een commerciële rol en wilt opgeleid worden om snel een buitengewoon sterke performance te leveren.
- **Commerciële high potentials.**  
U bent recent afgestudeerd aan de universiteit en geschikt voor ons wervings- en opleidingsprogramma: wij plaatsen u bij een van onze partners en leiden u intensief op tot een salesleider van uitzonderlijk niveau.
- **Commercieel leiders.**  
U functioneert al op hoog niveau en wilt uw kennis en vaardigheden aanzienlijk vergroten en tot de top van uw vakgebied gaan behoren.

### Bewezen methoden, rake programma's

Het aanbod bestaat uit drie bijzonder intensieve programma's: Fundamentals, Front Line Leadership en Leadership A & B. De programma's duren elk een jaar. Op basis van vermaarde methoden, zoals de SalesFunnel van Ray Leone en ENS onderhandelen, werkt u in een kleine groep aan uw sales- en onderhandelingstechnieken. De combinatie van trainingdagen, assessments, werken aan actuele verkooptrajecten en diepgaande coaching door professionals zorgt voor snel resultaat uit uw investering.

Tijdens de trainingen delen de deelnemers actief hun kennis, vaardigheden en best practices. Dat vraagt om een eerlijke insteek en de moed om kwetsbaar te zijn. Maar daar staat tegenover dat u zich in een ongekend tempo kunt ontwikkelen en kunt bouwen op uw sterkten. We nodigen u dan ook uit om de lat hoog te leggen en uw ego thuis te laten. Het is tijd voor betekenisvolle ontwikkeling.

### Inspirerende kenmerken

Hovingh & Partners zet met de Commercial Leadership Academy een nieuwe norm neer in de opleidingswereld. Om dat te bereiken hebben we, naast een solide programma, gezorgd voor voortreffelijke trainingscondities. Zo bestaan de groepen uit de sterkste talenten van de beste bedrijven. Mensen die u kunnen uitdagen en prikkelen. De trainingen geven we op een vaste stimulerende locatie: midden in de natuur maar dicht bij de maatschappij. Ook organiseren we themabijeenkomsten over de laatste trends op het vakgebied, met keynote sprekers en verrassende nieuwe inzichten. Kortom, we omringen u met de kwaliteit die u en de opleidingsprogramma's verdienen.

### De ambitie van Hovingh & Partners

Wij streven ernaar om de beste talenten te werven, op te leiden en te coachen. We begeleiden hen naar de top en geven zo carrières een stevige impuls. Hovingh & Partners: het centrum voor commerciële excellentie. Internationaal bekend, de bron van groei en uitmuntendheid in het commerciële vak. Daar gaan we voor. Met een team van ervaren trainers en coaches, een doortimmerd programma en tomeloze energie. Wij zijn ambitieus als het om resultaat gaat. U ook?

*Word de leider die anderen willen volgen.*



## Sleutel vaardigheden van de Sales Manager

### Intro

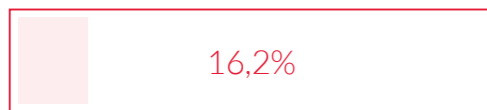
Een effectieve sales- en accountmanager baseert zijn succes niet op toeval of geluk. Aan zijn effectiviteit liggen specifieke vaardigheden ten grondslag: Middelen toewijzen, Verkopen, Coachen en Verkoopinnovatie. Deze vaardigheden hebben elk een concreet aandeel en zijn dan ook opgenomen in onze programma's.

Op de volgende pagina vindt u een overzicht van deze vaardigheden en een samenvatting van de elementen die daartoe in de programma's zijn opgenomen. Op de pagina's daarna zijn de programma's verder uitgewerkt. Deze overzichten geven u een indruk van de mogelijkheden. Om te bepalen welk traject het beste bij u en uw organisatie past, werken wij uitsluitend met advies op maat. Alleen zo behalen we de beoogde resultaten.

## Sleutel vaardigheden van de Sales Manager\*

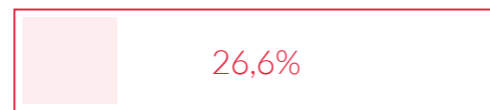
### 1. Middelen toewijzen

- Komt het verkoopproces na
- Neemt corrigerende maatregelen
- Beheert middelen in het werkveld



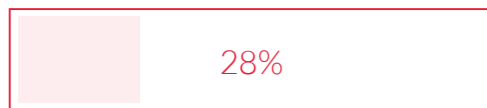
### 2. Verkopen

- Biedt klanten een uniek perspectief
- Maakt een maatwerk aanbod naar de behoeften en prioriteiten van de klant
- Praat ontspannen over geld



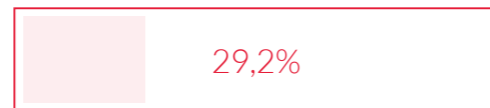
### 3. Coachen

- Begeleidt vertegenwoordigers effectief bij het bieden van maatwerk
- Toont vertegenwoordigers wanneer en hoe er controle wordt genomen



### 4. Verkoopinnovatie

- Genereert nieuwe manieren om problemen op dealniveau op te lossen
- Innoveert om op nieuwe manieren een aanbod te plaatsen
- Deelt best practices



	1. Middelen toewijzen	2. Verkopen	3. Coachen	4. Verkoopinnovatie
Fundamentals	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pipeline management (basis)</li> <li>• Prospecten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DiSC</li> <li>• SalesFunnel (Ray Leone)</li> <li>• Onderhandelen (ENS)</li> <li>• Presenteren en perfect pitch</li> </ul>	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Murderboarden/oefenen</li> <li>• Coachen / maatje</li> </ul>
Front Line Leadership	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optioneel: Pipeline management (basis)</li> <li>• Prospecten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DiSC</li> <li>• Ray Leone en ENS (gevorderd)</li> <li>• Presenteren en perfect pitch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trimetrix toegepast op het team</li> <li>• Coachingsvaardigheden</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dealstrategieën</li> <li>• Accountmanagement</li> <li>• Coachen / maatje</li> </ul>
Leadership A & B	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pipeline en territory management (gevorderd)</li> <li>• Effectieve teammeetings</li> <li>• Dashboard en OGSM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DiSC</li> <li>• Presenteren en perfect pitch</li> <li>• Optioneel: Onderhandelen (ENS)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Winnende teams samenstellen op basis van Trimetrix</li> <li>• Verandering managen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dealstrategieën</li> <li>• Coachen / maatje</li> </ul>

**Doelgroep**

- Commerciële high potentials direct van de universiteit
- Starters: medewerkers die doorstromen naar een commerciële rol

**Doelstelling**

Starters in een commerciële rol dragen snel en sterk bij aan het resultaat. Dat bereiken we door middel van intensieve trainingen en coaching op basis van actuele verkooptrajecten. Het programma is gebaseerd op bewezen methodes zoals de Ray Leone SalesFunnel en ENS onderhandelen. Commerciële high potentials (nieuwe medewerkers) kunnen in dit programma door Hovingh & Partners geworven en op detachingsbasis geplaatst worden.

**Design**

- 1 jaar
- Groepen van 12 tot 15 deelnemers
- 16 trainingsdagen (6-8 weken interval)
- Intensief en interactief:
  - Rollenspellen
  - Coaching door professionals
  - Werken met een maatje
  - Lijnmanagers zijn betrokken
  - Werken aan concrete deals
  - Onderlinge input en feedback

**Investering**

- € 13.500,- op eigen payroll
- € 7.500,- per maand op detachingsbasis
- Exclusief ± € 2.900,- voor overnachtingen en locatie

Module	Inhoud	Trainingsdagen
1 Week 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• DiSC – Effectiviteit door een beter begrip van eigen gedrag en klantgedrag</li> <li>• Een goed verkoopgesprek (controle nemen, WITY, afsluiten, accelereren, feature/benefit/appeal, powerpitch)</li> <li>• Onderhandelen (module 1)</li> <li>• Check out assessment</li> </ul>	5
2 Week 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refresh module 1</li> <li>• Pipeline management</li> <li>• Prospecten</li> <li>• Het maken en presenteren van voorstellen</li> </ul>	2
3 Week 15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refresh module 2</li> <li>• Relatiematrix en kopersinvloeden</li> <li>• De Buyers Grid</li> </ul>	2
4 Week 22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Refresh modules 1-3 (inhoud te bepalen op basis van feedback en uitdagingen)</li> </ul>	1
5 Week 29	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelen en beïnvloeden (module 2)</li> </ul>	2
6 Week 36	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Theorie naar praktijk: oefenen/aanscherpen:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoopgesprek</li> <li>• Accountmanagement review/Buyers Grid</li> <li>• Presentatie</li> <li>• Murderboarden/elkaar aanscherpen</li> </ul> </li> </ul>	2
7 Week 43	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Test for the best/examen en certificering               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verkoopgesprek</li> <li>• Accountmanagement review/ Buyers Grid</li> <li>• Case: onderhandelen</li> <li>• Case: presenteren</li> </ul> </li> </ul>	2

**Doelgroep**

- Front Line Sales Leaders
- Senior Sales Professionals

**Doelstelling**

Deelnemers krijgen de vaardigheden, methoden en inzichten die hen in staat stellen om als salesmanager de grootste strategische prospects en klanten te behandelen. Zij worden een rolmodel voor teamleden en kunnen collega's effectief coachen bij het behalen van successen.

**Design**

- 1 jaar
- Groepen van 12 tot 15 deelnemers
- 15 trainingsdagen (6-8 weken interval)
- Intensief en interactief:
  - Rollenspellen
  - Coaching door professionals
  - Werken met een maatje
  - Lijnmanagers zijn betrokken
  - Werken aan concrete deals, accounts en presentaties
  - Onderlinge input en feedback
- Veel onderdelen werken op drie niveaus: zelf kunnen toepassen, coachen en de kans op succes van echte deals van anderen vergroten

**Investering**

- € 13.000,-
- Exclusief ± € 2.900,- voor overnachtingen en locatie

Voor dit programma wordt verondersteld dat deelnemers de fundamentele Ray Leone Sales-programma's en de 2+2 ENS Onderhandel en Beïnvloeden-programma's met succes hebben doorlopen. Indien nodig worden deze bouwstenen of delen daarvan separaat aan deelnemers aangeboden om te kunnen instromen in dit veeleisende programma.

Module	Inhoud	Trainingsdagen
1 Week 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trimetrix: gedrag en drijfveren van mij, mijn collega's en de klant</li> <li>• Emotionele intelligentie</li> <li>• De vier vaardigheden van de commercieel leider van wereldklasse</li> <li>• Anderen coachen</li> <li>• Strategieën voor complexe en grote deals</li> <li>• Het perfecte verkoopgesprek (nadruk op challenges, pijn creëren, verbetering van probleemdefinitie)</li> </ul>	5
2 Week 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelen (gevorderd)</li> </ul>	2
3 Week 15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accountmanagement</li> <li>• Het accountplan</li> </ul>	2
4 Week 22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Het perfecte verkoopgesprek: refresh, oefenen en aanscherpen</li> </ul>	1
5 Week 29	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorbereiden en uitvoeren van de perfecte pitch en presentatie</li> </ul>	2
6 Week 36	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategieën voor complexe en grote deals: voorbereiden, coachen, murderboarden</li> </ul>	1
7 Week 43	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Test for the best/examen en certificering               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accountplan review</li> <li>• Het perfecte verkoopgesprek oefenen</li> <li>• Presentatie &amp; afsluiten</li> <li>• Case: Onderhandelen/rollenspel</li> <li>• Dealstrategie/deal sheet review</li> </ul> </li> </ul>	2

**Doelgroep**

- Senior sales- of accountmanagement (directie- en leidinggevend niveau)

**Doelstelling**

Dit programma biedt commercieel leiders methodes en vaardigheden om te gaan behoren tot de top in het vak. Leading by example. U leert van mensen in soortgelijke functies en specialisten uit het vak.

**Design**

- 1 jaar
- Groepen van 6 tot 9 deelnemers
- 15 trainingsdagen (6-8 weken interval)
- Intensief en interactief:
  - Rollenspellen
  - Coaching door professionals
  - Werken met een maatje
  - Lijnmanagers zijn betrokken
  - Werken aan concrete deals
  - Onderlinge input en feedback
- Veel onderdelen werken op drie niveaus: zelf kunnen toepassen, coachen en de kans op succes van echte deals van anderen vergroten

**Investering**

- € 15.500,-
- Exclusief ± € 2.900,- voor overnachtingen en locatie

Module	Inhoud	Trainingsdagen
1 Week 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trimetrix, emotionele intelligentie: jezelf en anderen beter leren begrijpen en daarnaar handelen, een optimaal team samenstellen</li> <li>• Verandering managen</li> <li>• Coachen</li> </ul>	3
2 Week 8	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelen en beïnvloeden (module 1)</li> </ul>	2
3 Week 15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategieën bepalen voor complexe en grote deals</li> </ul>	2
4 Week 22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Operationele commercieel management fundamentals               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pipeline en territory management</li> <li>• Optimale teammeetings: theorie en eigen praktijk</li> </ul> </li> </ul>	2
5 Week 29	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onderhandelen en beïnvloeden (module 2)</li> </ul>	2
6 Week 36	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectieve klanten en afspraken               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorbereiden</li> <li>• Gezamenlijke bezoeken</li> <li>• Coachen, murderboarden</li> <li>• Presenteren en pitchen</li> </ul> </li> </ul>	2
7 Week 43	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sales- en accountmanagement dashboards</li> <li>• sales- en accountmanagement OGSM (strategie, doelen en acties op 1 A4)</li> </ul>	2

**Doelgroep**

- Senior sales- of accountmanagement (directie- en leidinggevend niveau)

**Doelstelling**

Dit programma biedt commercieel leiders methodes en vaardigheden om te gaan behoren tot de top in het vak. Leading by example. U leert van mensen in soortgelijke functies en specialisten uit het vak. Het verschil met Leadership A is dat dit programma ervan uitgaat dat u het onderdeel 'Onderhandelen' al beheerst.

**Design**

- 1 jaar
- Groepen van 6 tot 9 deelnemers
- 11 trainingsdagen (6-8 weken interval)
- Intensief en interactief:
- Rollenspellen
- Coaching door professionals
- Werken met een maatje
- Lijnmanagers zijn betrokken
- Werken aan concrete deals
- Onderlinge input en feedback
- Veel onderdelen werken op drie niveaus: zelf kunnen toepassen, coachen en de kans op succes van echte deals van anderen vergroten

**Investering**

- € 12.000,-
- Exclusief ± € 2.900,- voor overnachtingen en locatie

Module	Inhoud	Trainingsdagen
1 Week 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trimetrix, emotionele intelligentie: jezelf en anderen beter leren begrijpen en daarnaar handelen, een optimaal team samenstellen</li> <li>• Verandering managen</li> <li>• Coachen</li> </ul>	3
3 Week 15	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategieën bepalen voor complexe en grote deals</li> </ul>	2
4 Week 22	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Operationele commercieel management fundamentals               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pipeline en territory management</li> <li>• Optimale teammeetings: theorie en eigen praktijk</li> </ul> </li> </ul>	2
6 Week 36	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectieve klanten en afspraken               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voorbereiden</li> <li>• Gezamenlijke bezoeken</li> <li>• Coachen, murderboarden</li> <li>• Presenteren en pitchen</li> </ul> </li> </ul>	2
7 Week 43	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sales- en accountmanagement dashboards</li> <li>• De sales- en accountmanagement OGSM (strategie, doelen en acties op 1 A4)</li> </ul>	2



**Hovingh & Partners**

Eikenlaan 4a  
3707 SE Zeist  
The Netherlands  
[www.hovingh.eu](http://www.hovingh.eu)