

*Honescon leert  
hoe u zélf  
meer omzet  
realiseert.*



## Commercie in de praktijk

In de afgelopen jaren hebben wij veel professionele en inspirerende ondernemers gesproken. Goede en gemotiveerde vakmensen. Toch lukte het een groot deel van deze ondernemers niet om voldoende omzet te realiseren. De oorzaken hiervoor waren heel verschillend. De ene ondernemer had moeite met het voeren van verkoopgesprekken. De ander vond het lastig de juiste klanten te vinden. En bij verkoopteams van ondernemingen waren vooral de werkwijze, onderlinge samenwerking en communicatie voor verbetering vatbaar.

## Uw sparringpartner in de praktijk

Uw onderneming kan alleen voortdurend progressie boeken als uw verkoopteam zichzelf blijft verbeteren. Het structureel aanpassen en verbeteren van een bestaande werkwijze lukt echter niet van de ene op de andere dag. Dit is doorgaans een proces dat enige tijd in beslag neemt.

Het behouden van de juiste 'focus' is niet makkelijk. Al snel regeert de waan van de dag en vervallen mensen in hun oude gedrag. Juist daarom willen wij graag op regelmatige basis uw sparringpartner zijn. Zo kunnen wij u helpen de juiste keuzes te maken en uw ambities te verwezenlijken.



*Van strategie  
naar succes.  
Samen zetten  
wij uw bedrijf  
opnieuw in de  
schijnwerpers.*



**Wij houden ons onder andere bezig met:**

- **Periodiek strategisch commercieel advies**
- **Verbetering van individuele commerciële vaardigheden**
- **Commerciële ondersteuning bij de introductie van nieuwe producten of bedrijfsactiviteiten**

## **Honescon leert hoe u zelf meer omzet realiseert**

Dit doen wij door u te adviseren en te coachen. Zodat u na verloop van tijd volkomen zelfstandig structureel omzetgroei kunt realiseren. Wij zijn u dan ook van dienst zolang wij voor u van toegevoegde waarde zijn.

## **Onze toegevoegde waarde**

Op integere wijze anderen laten voelen dat u hen begrijpt. Dat is wat wij onze klanten leren. De gunfactor is bepalend voor succes. Wanneer u de gunfactor positief kunt beïnvloeden, legt u de basis voor een langdurige relatie die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen.

Onze commerciële ondersteuning is altijd maatwerk. Hierdoor zijn we op verschillende manieren voor u van toegevoegde waarde. De kern is dat al onze ondersteuning moet bijdragen aan uw structurele commerciële groei.

## **Meer omzet door een succesvolle verkoopstrategie**

De meeste ondernemers willen graag omzetgroei realiseren. In de praktijk is het voor ondernemers vaak lastig om de 'focus' te verleggen naar hun (potentiële) klanten. Want wie zijn nu eigenlijk uw ideale klanten? En waar kunt u die klanten vinden? Kent u de behoeften van uw (potentiële) klanten? Met welk product of met welke dienst sluit u daar het beste op aan? Hoe speelt u in op veranderingen? En weet uw klant wat uw toegevoegde waarde is?

Kortom, er zijn veel factoren waarover vooraf goed moet worden nagedacht. Een succesvolle aanpak begint dan ook bij een goed doordachte verkoopstrategie. Daarmee legt u de basis voor structurele stabiele omzetgroei.

*Honescon  
uw rechterhand  
in sales.*



**De intake bestaat, afhankelijk van uw situatie, uit het volgende:**

- **Uitgebreide kennis-making met uw bedrijf en uw verkoopteam**
- **Bespreking van de actuele verkoopresultaten in relatie tot uw begroting en doelstellingen**
- **Analyse van de actuele verkoopresultaten in relatie tot uw begroting en doelstellingen**
- **Analyse van uw doelgroepen en de markten waarin uw onderneming actief is**
- **Analyse van uw bestaande werkwijze**
- **Analyse van de vaardigheden van uw verkoopteam**

## **De eerste inventarisatie**

Als wij voor u aan de slag gaan, starten we onze werkzaamheden met een uitgebreide intake. Om te beginnen maken wij dan kennis met u en uw onderneming. Daarbij bespreken we uw huidige commerciële aanpak. Voor deze intake brengen wij een aanvangstarief in rekening, dat is afgestemd op uw situatie.

## **De Basisdiensten**

Aan de hand van onze bevindingen bij de intake, bepalen we samen welke diensten wij het beste voor u kunnen gaan inzetten. U kunt daarbij denken aan:

- **Coaching bij het bepalen van de verkoopstrategie**
- **Evaluatie van en coaching bij de juiste uitvoering van de verkoopstrategie**
- **Coaching bij het opstellen van een commercieel plan van aanpak**
- **Evaluatie van en coaching bij de juiste uitvoering van het commerciële plan van aanpak**
- **Coaching bij verbetering van de werkwijze en individuele vaardigheden van het verkoopteam**
- **Coaching bij verbetering van de interne en/of externe communicatie**

Daarna ondersteunen wij u maandelijks een vast aantal uren. Dit doen wij al vanaf 2 uur per maand. Deze vaste uren besteden wij aan de maandelijkse coaching-sessies. Deze voeren wij samen met u uit en plannen wij in overleg met u in.

U voert zelf de commerciële strategie uit. Wij fungeren graag als uw sparring-partner, tijdens de coaching-sessies of daar buiten.

*Onze aanpak is gericht op een integere samenwerking*

*De naam Honescon is afgeleid van het Latijnse begrip: 'Honesta Consilium'. Letterlijk betekent dat: **Eerlijk Advies**. En dat is ook de basis voor onze diensten.*



***Bent u benieuwd hoe wij voor u van toegevoegde waarde kunnen zijn? Wij maken graag kennis met u.***

Volg ons ook op social media:



Zuidkade 131  
2741 JH Waddinxveen

Cees Verbree  
06 21 85 70 97

Barry Kouer  
06 44 55 37 51

info@honescon.nl  
www.honescon.nl

## **Additionele diensten**

Uitgangspunt is dus dat u zelf de commerciële strategie uitvoert. Immers, deze strategie gaat integraal deel uitmaken van het 'DNA van uw onderneming'. Wilt of kunt u bepaalde werkzaamheden niet zelf uitvoeren? Of wilt u uw 'huiswerk' tussen de coaching-sessies door ons laten beoordelen? Dan ondersteunen wij u uiteraard graag met additionele diensten. Denk bijvoorbeeld aan:

- **Tussentijds beoordelen van schriftelijke stukken, zoals een presentatie of een concept plan van aanpak**
- **Het bijwonen van het commercieel overleg met u en/of uw verkoopteam**
- **Het beoordelen van commerciële (media) uitingen, zoals advertenties, folders of de content van uw website**
- **Het uitwerken van de verkoopstrategie**
- **Het opstellen van het commercieel plan van aanpak**
- **Coaching van uw netwerkvaardigheden**
- **Ondersteuning bij selectie en gesprekken met sollicitanten voor commerciële functies**

Voordat wij additionele diensten voor u uitvoeren, krijgt u uiteraard eerst een prijsopgave. Zo weet u van tevoren precies waar u aan toe bent.