



Resultaatgericht trainen en coachen

4Rresult
SalesMarketingQuality&ManagementSolutions

Training
Coaching
Consulting



4Result staat voor **resultaat**gericht advies, trainen en coachen in functie van uw aanwezige bedrijfsdoelstellingen en uw beschikbare middelen.

Het is onze kerncompetentie om verandering en verbetering binnen sales, marketing en management te realiseren op **uw maat**.

Ons uitgangspunt is om **praktische oplossingen** uit te werken, die u onmiddellijk kan implementeren in de dagelijkse praktijk.

Onze kracht zit in het kunnen **meedenken** bij het verbeteren van uw processen en uw huidige manier van aanpak. Advies zien wij als een normaal onderdeel in onze samenwerking.

Verbeteringsplannen kunnen pas succesvol zijn als ze ook effectief worden **toegepast**. De belangrijkste stap in elk veranderingstraject is de uiteindelijke overdracht van duidelijke **inzichten**, de nodige **kennis** en een effectieve **wil, motivatie** op de medewerker.

Een goed eindresultaat wil voor ons zeggen dat elke medewerker er zin in krijgt om de verworven kennis en kunde toe te gaan passen, vandaag en in de toekomst. Daarom leggen wij veel nadruk op het "**begrijpen**", en vervolgens op het "**kunnen**". Essentieel is dat medewerkers de kans krijgen om de zinvolheid van elk leerpunt te begrijpen. De volgende stap is dit dan kunnen toepassen. Het eindresultaat moet zijn dat de medewerkers zich uiteindelijk goed voelen met de gevonden oplossing en ze dit **willen toepassen** binnen hun persoonlijke manier van werken.

Door de sales- quality- en managementervaring van al onze trainers en de specifieke methode van aanpak, waarbij uw bedrijfsdoelstellingen, uw bedrijfscultuur en de huidige manier van werken grondig wordt besproken, komt u tot de best mogelijke geïntegreerde training aanpak.

De trainingsaanpak is sterk **interactief** met veel aandacht voor oefening en focus op het evalueren of de aangeleerde vaardigheden ook effectief begrepen zijn en kunnen toegepast worden.

We streven naar een zo hoog **mogelijke adaptatie**.

Opvolging doormiddel van **desk- en fieldcoaching** is een belangrijk onderdeel in het welslagen van onze aanpak. Hiervoor reiken we u kennis en middelen aan om uw succes te bestendigen.



Onze specialisaties :

- Klantgerichtheid in al zijn aspecten
 - Verkoop
 - Accountmanagement, Key account management, nationaal en internationaal
- Salesmanagement
- Changemanagement
- Dealerdevelopment
- People management
- HRM

Onze consultant - trainers zijn allen ruim ervaren:

- Paula Goossens (NL-FR)
- Emmanuelle Radelet (FR)
- Michel Vertongen (FR)
- Erik Houben (NL)
- Tom Steyaert (NL)
- Irit Daniël (FR)
- Donald Crowden (EN, FR, SP)

Een greep uit onze huidige klantenlijst (2004- 2007):

Fortis, Mobistar, ZARA, Randstad Belgium, Randstad France, SCA hygiene products, Securex, Landbouwkrediet, Groep Gijbels industriebouw, Bosch Automotive, Bosch automaterialen Be en NL, Bosch Rexroth, IRIS industrial painting, IRIS cleaning, Corona insurance, BMW Belgium, Lease plan, Spadel, Canal+, Shell Benefrux, Seat, Electrabel, Pharmacia, Pharmadeal, Smith & Nephew, Beiersdorf (Nivea-tesa), Beiersdorf Hamburg Tesa (DE), Gouden Gids (B), Gouden Gids (NI), Gouden Gids (IRL), Euphony, Flam, USP, ADB, Sodexho (B), Sodexho Fr, Sodexho (Sp), Sodexho (Hung), AW Europe, Oracle, Fortis, Q8, Solvay, VEV, Voka, SAPA, Elan Languages, Meubel centrale Heylen, Meevita, Laerdal Benelux, Mitsubishi, Systemat, Recor bedding, Luna, Honda France, Eurest, INA-FAG Be en NL, SAPA, Job kanaal, CPE construct, Wolters-Kluwer uitgeverij, Tena(SCA) Be + NI, Partena, ...



1. Onze competenties

- **Alle sales en marketing problematieken.** Face to face gesprekken, klantenonthaal, van showroomverkoop tot omgaan met Decision Making Units, Accountmanagement, jaargesprekken met grote klanten, account businessplans opstellen en negotiëren, International accountmanagement.
- **Reorganisatie** van de sales aanpak in functie van de veranderde bedrijfsdoelstellingen (changemanagement)
- **Changemanagement**
- **Product lanceringen** voorbereiden, uitwerken, trainen, en begeleiden van de commerciële ploeg bij de lancering van een nieuw product. Opstellen en opbouwen van sales ondersteunend materiaal en salesmappen. Demo's en productpresentaties opstellen en trainen
- **Optimalisatie van commerciële structuren.** Totale audits, commerciële audits of kwaliteits audits van dealernetwerken, kantoor structuren of bedrijfsafdelingen.
- **Quality process engineering**
- **People management**
 - **Leiding geven aan een bedrijf en/of team**
 - **Coaching**, fieldcoaching, deskcoaching
 - **Teambuilding:** Structureel en motivationeel een winnend team opbouwen
- **Management coaching:** persoonlijke coaching



Onze competenties slaan op volgende domeinen:

2. Detail:

2.1. Management en bedrijfsbeheer met onderwerpen als:

- Strategisch management: totale integratie van visie, missie, kwaliteitsbeleid en –handboek, doelstellingen , businessplan, KPI's in een balanced score card.
- Veranderingsmanagement
- Kwaliteit, processen definiëren en verbeteren(TQM, EFQM, ISO, IKZ)
- Business games
- Priority management op bedrijfsniveau (tijds- en prioriteiten beheer)
- Coaching
- Financieel management voor het middenmanagement
- Managementtechnieken
- Een businessplan opstellen
- ...

2.2. Management van personen en teams

- Leiderschap
- Motivatie/ empowerment
- Teambuilding
- Functionering en functioneringsgesprekken
- Vergaderen
- Competentiemanagement
- Assessment centers opzetten en beheren
- Een trainingsplan uitwerken
- Trainingsprogramma's uitwerken voor intern gebruik via Internet of op Cd-rom, computer based training.
- ...



2.3. Persoonlijke ontwikkeling

- Stress management
- Time & priority management
- ...

2.4. Verkoop, marketing en Communicatie

- Accountmanagement
- Het opstellen van een accountplan
- Onderhandelen, intern en extern
- Verkoopstechnieken
 - Telefonische prospectie
 - Telefonische afspraken maken
 - Face to face verkoopsgesprek
 - Verkopen aan DMU's, decision making units
 - Verkoop binnen B2B omgeving
- Sales aids ontwikkelen en effectief kunnen gebruiken
- Opbouwen van een verkoopsmat
- Productlanceringen en training
- Demonstratietechnieken
- Presentatietechnieken
- Teleselling
- Dealermanagement
- Merchandising techniques
- Relation skills
- Klantgerichtheid voor binnendienst (of technische dienst)
- Field coaching
- Desk coaching
- Offertes opmaken en verkopen
- Een marketingplan opstellen
- Synergie tussen sales & marketing afdelingen
- Product/marketing strategieën opstellen
- Marktonderzoek/ marktanalyse
- ...



3. Onze aanpak

