



Lumina Sales stelt je in staat om jouw mensen te ontwikkelen en de omzet te laten groeien. Door te begrijpen hoe de eigenschappen het verkoopproces ondersteunen en door de impact van jouw overbelaste momenten te verzachten, krijg je meer omzet. Door te concentreren op het rendement binnen de relatie maximaliseer je tegelijkertijd het rendement op de investering.



- 1.** Blijf uitgelijnd met de behoeften van de klant en verwijder het ego uit het verkoopproces
- 2.** Creëer zelfbewustzijn over hoe jouw persoonlijkheid jouw verkoopresultaten beïnvloedt
- 3.** Bouw relaties op die zich blijven versterken nadat het contract is getekend
- 4.** Geef verkoopmanagers het kader dat ze nodig hebben om te inspireren en verbeterde prestaties mogelijk te maken



Waar is het voor?

Of je nu een eerstelijns verkoopmanager bent of een verkoopdirecteur, een technisch specialist of een adviserende verkoper, een groot accountteam of een klein in-house salesteam, Lumina Sales heeft passende oplossingen.

De Lumina Sales profielschets maakt duidelijk hoe de persoonlijke eigenschappen van een individu invloed hebben op de manier waarop er waarschijnlijk wordt gepresteerd in elke fase van de verkoopcyclus. Het beantwoordt de vraag: "Waar zit ik in mijn verkoopproces en waar is mijn klant in zijn koopproces?"

Lumina Sales biedt professionals de vaardigheden om op een natuurlijke manier te onderhandelen door hun eigenschappen in het verkoopproces naar voor te brengen en de verkoopresultaten te stimuleren.

Lumina Sales helpt verkoopprofessionals hun prestaties voortdurend te evalueren en verbeteren. Het laat hen zien hoe ze hun aanpak kunnen aanpassen en op respectvolle wijze afgestemd kunnen zijn op de klant en hun prioriteiten kunnen handhaven. Verkoopmanagers hebben nu een gemeenschappelijke taal om hun teams te coachen en te ontwikkelen.

Hoe is het opgebouwd?

Lumina Sales definieert het verkoopproces in 6 fases met 24 onderscheidende kwaliteiten. De Lumina Sales profielschets wordt geanalyseerd aan de hand van de ingevulde Lumina Spark vragenlijst. Deze vragenlijst levert een profielschets op met daarin een persoonlijke SWOT-analyse. Op basis hiervan start een ontwikkeltraject. Dit traject kan individueel gevolgd worden of in groepsverband.

Wat zijn de voordelen?

Lumina Sales geeft professionals zelfbewustzijn. Wat zijn mijn voorkeuren? Waar zijn mijn kwaliteiten en blinde vlekken? Wat overdrijf ik en wat doe ik niet genoeg? Dit helpt om nog meer uit het verkoopproces en de relaties met de klant te halen.

- 1.** Creëer zelfbewustzijn over hoe de persoonlijkheid de verkoopresultaten beïnvloedt
- 2.** Krijg een beter begrip van hoe je de bedrijfsdoelstellingen, uitdagingen en behoeften van de klant kunt realiseren
- 3.** Maak een gemeenschappelijke taal om verkoopmanagers in staat te stellen actieve teamcoaches te worden
- 4.** Benader onderhandelingen natuurlijk en bouw samen meer vertrouwen op

