

General Marketing & Sales Solutions



General Marketing & Sales Solutions (GMSS) is een trainings- en consultancy bureau op het gebied van Marketing, Sales en Customer Service. Wij lossen uw commerciële problemen op, wij coachen, begeleiden en motiveren uw mensen. We zijn de juiste stap in de richting van succes!

Trainingsaanbod

Basis Communicatie

De juiste communicatie is belangrijk voor elke organisatie. Wat er gezegd wordt, moet overeenkomen met datgene wat men uitstraalt en met datgene wat er bedoeld wordt. Til de communicatie binnen uw organisatie naar een hoger niveau met de basis communicatie training¹.

Doelstellingen Training:

- ✓ Efficiënte en effectieve communicatie op de werkvloer. Begrijpen en begrepen worden
- ✓ De verschillende vormen van communicatie op de juiste manier inzetten

Onderhandelen

We onderhandelen bij alles wat we doen. Meestal worden onderhandelingen afgeschilderd als ingewikkelde bezigheden, maar dit proces zal soepeler verlopen als men meer gefocust is op hun doelen. Wilt u altijd succes hebben bij het onderhandelen? Dan is deze training voor u.

Doelstelling Training:

- ✓ Effectief onderhandelen
- ✓ Creëer de win-win-win situatie

Relatiemanagement

Lukt het u niet om goede zaken relaties aan te gaan en deze te behouden? Heeft u moeite om meer diepgang te brengen in uw zakelijke relaties? Weet u niet welke relatiemix en strategie bij u past? Dan is deze training voor u.

Doelstellingen Training

- ✓ Duurzame relaties aangaan, behouden en onderhouden.
- ✓ Relaties aantrekken die waarde creëren voor uw organisatie.
- ✓ Beschikken over een geselecteerd en evenwichtig klantenbestand waarmee professionele en economische groei voor uw organisatie bereikbaar is.

Leiderschap 1

Leiderschap blijft mensen bezig houden vanwege de verschillende inzichten en ideeën die elkaar afwisselen bij dit thema. Een team leiden is meer dan instructies of taken doorgeven. Wilt u een basis leggen voor goed leiderschap en weten wat het verschil is tussen een manager en een leider? Dan is deze training voor u.

Doelstellingen Training

- ✓ Uitvinden welke leiderschapsstijl bij u past
- ✓ Het karakter van goed leiderschap
- ✓ Leiding geven op de juiste manier

Marketing voor niet-marketing medewerkers

Marketing is tegenwoordig niet meer weg te denken in bedrijven. Marketing is veel te belangrijk om alleen over te laten aan de marketing afdeling. Is uw streven dat de hele organisatie zorgt voor een constante en goede klantbeleving? Dan raden wij u deze training aan.

Doelstellingen Training

- ✓ Bekend worden met de marketing filosofie van de organisatie
- ✓ Betere samenwerking met de afdeling marketing
- ✓ Begrip creëren voor het belang en de noodzaak van marketing

Sales

Heeft u moeite om de juiste verkoopstrategieën in te zetten per product? Heeft u overwegend minder prettige verkoop ervaringen dan prettige? Dan bent u de geschikte kandidaat voor deze training. De Sales training geeft u technieken en tips, die u op de juiste manier kunt inzetten tijdens het verkoop proces.

Doelstellingen Training

- ✓ Verkoopproces verbeteren
- ✓ De omzet optimaliseren
- ✓ Klantenservice optimaliseren
- ✓ Goede verkoopgesprekken voeren
- ✓ Relaties behouden

Customer Journey

Voor elke organisatie is het belangrijk om vanuit het perspectief van de klant het aankoopproces van de klant te visualiseren. Dit stelt de organisatie in staat om doelgerichte marketingstrategieën te formuleren en daarmee vlot aan de slag te gaan. Is uw organisatie klaar om de klantbeleving te optimaliseren en een sporadische klant tot een loyale klant te maken? We raden u dan de Customer Journey training aan.

Doelstellingen Training

- ✓ De klantbeleving onvergetelijk maken
- ✓ Een hoge mate van klanttevredenheid en loyaliteit verwerven

Total Customer Experience

Heeft u behoefte aan de verbetering van interne en externe klantrelaties binnen uw organisatie? Wilt u de klantgerichtheid vergroten en de service en performance van uw organisatie verbeteren? Dan is de training Total Customer Experience een aanrader voor u.

Doelstellingen Training

- ✓ Klantwaarde creëren
- ✓ Klantbeleving verbeteren
- ✓ Klantrelatie intensiveren
- ✓ Klantenzorg
- ✓ Dienstbaarheid is de sleutel voor een goede relatie

Klantbewustzijn en werkhouding voor beveiligingspersoneel

Haast elke organisatie heeft beveiligingspersoneel, ten behoeve van de waarborging van de veiligheid van de organisatie. Beveiligingsmedewerkers moeten een goede werkhouding hebben, omdat ze regelmatig met interne en externe klanten in contact komen vanwege de aard van hun functie. Kortom, ook het beveiligingspersoneel moet van toegevoegde waarde zijn, als het gaat om de optimalisering van de klantbeleving van de organisatie. Is uw organisatie klaar om de klant naar wens te bedienen vanaf het moment dat zij in contact komen met de beveiligingsambtenaar? We raden u dan deze training aan.

Doelstelling training

- ✓ Deelnemers moeten in staat zijn om een goed gesprek te voeren met zowel interne als externe klanten
- ✓ De omgang met de klant en klantrelaties verbeteren
- ✓ Bewustwording van hun taak als beveiligingsambtenaar
- ✓ Het belang inzien van hun rol en toegevoegde waarde voor de organisatie, om zodoende altijd een topprestatie te leveren.

Neem contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek of een QuickScan van uw organisatie. Onze ervaring heeft bewezen, dat wanneer een organisatie investeert in het vergroten van de bewustwording bij haar werknemers, de effectiviteit van de veranderingen en het functioneren in de organisatie zich maximaliseert.



“You can’t have an A-level company if you hire B-level people.”