

Lumina Sales

Met wederzijdse betrokkenheid naar een duurzame relatie

Duurzaam stabiele zakelijke relaties

De combinatie inzet en capaciteit geldt over het algemeen als voorspellende waarde voor commercieel succes. Lumina Sales durft een voorbehoud te maken. Om korte termijn denken om te buigen in lange termijn denken. Want het binnenslepen van de deal is geen garantie voor een duurzaam stabiele zakelijke relatie.

Wensen en behoeften

Voor duurzame relaties is meer nodig: de gave om de echte drijfveren van de klant te doorgronden. Lumina Sales helpt verkopers langdurige relaties op te bouwen door inzicht te verwerven in de wensen en behoeften van afnemers. Daar hoort een gedeelde en breed gedragen visie bij voor iedereen die bij sales is betrokken.

Betere prestaties door betere samenwerking

Lumina Sales helpt organisaties beter te presteren door beter samen te werken.

Naar buiten toe om new business aan te boren en snel in verbinding te komen met de klant.

Naar binnen toe door eigen medewerkers te motiveren en stimuleren om de gezamenlijke doelstelling van het team te realiseren.

Ontwikkeltraject

Lumina Sales definieert het verkoopproces in zes fases met 24 onderscheidende kwaliteiten. De

vragenlijst die bij de intake hoort, levert een profielschets op met daarin een persoonlijke SWOT-analyse. Op basis hiervan start een individueel ontwikkeltraject. Deze aanpak is ook mogelijk in groepsverband.

Onderscheid

Wat Lumina Sales onderscheidt in de markt is de focus op de kracht die uitgaat van verschillende persoonlijkheden binnen een team. Diversiteit geldt niet als bedreiging, maar als een belangrijke meerwaarde. Daarom gaat de aandacht niet uit naar het manipuleren en beïnvloeden van klanten met subtiele suggesties en desinformatie.





Wederzijds

De praktische workshops zijn gericht op het bouwen en onderhouden van zakelijke relaties met een gemeenschappelijke waarde. Lumina Sales staat voor integriteit.

Wederzijds vertrouwen geldt als basis voor een duurzame relatie met afnemers. Een duurzame relatie geldt als bewijs van wederzijdse betrokkenheid.

De theorie

Lumina Sales is gebaseerd op psychologische inzichten. Wie in staat is om mensen beter in te schatten, past communicatie, presentaties, pitches en voorstellen naadloos aan op de behoeften van de klant. In het ontwikkeltraject ondervinden salesmanagers ook dat de diversiteit van individuele teamleden het proces versterkt.

De praktijk

Lumina Sales leidt in de praktijk tot:

- Meer begrip tussen afnemer en leverancier
- Beter verstandhouding met partners en afnemers
- Beter samenwerking binnen de salesforce
- Effectiever onderhandelen
- Verhoogde kwaliteit verkoopproces
- Snellere salescyclus
- Meer transacties
- Inzicht in overbelast verkoopgedrag