

De (r)evolutie van sales

Highlights Sellan - the art of sales -

1

Sales = helpen

In de basis gaat sales (afkomstig van 'sellan') over helpen en ook in de huidige maatschappij is dit waar sales over gaat; het overzien van het 'speelveld' en de behoeftes van je klant te begrijpen, om uiteindelijk je klant te helpen keuzes te maken. Vertrouwen en persoonlijk contact zijn hierin essentieel.



De rol van salesprofessionals veranderd

Beheerder van klantenrelaties



Regisseur van stakeholders

2

3

Aanpassingsvermogen

Ontwikkelingen gaan razendsnel, nu met name AI en duurzaamheid, maar in de toekomst zal er weer iets nieuws komen. Om mee te kunnen bewegen met nieuwe ontwikkelingen en waarde toe te blijven voegen is een investering in je aanpassingsvermogen nodig. Opleidingen, zoals de HAN master Business Sales zijn er op ingericht om vaardigheden als aanpassingsvermogen en innovatief denken verder te ontwikkelen.



3 tips om je aanpassingsvermogen te ontwikkelen

1. Active unlearning: Train om gewoontes af te leren.
2. Steek tijd in het ontdekken van nieuwe technieken en vaardigheden.
3. Blijf jezelf wat-als vragen stellen.

4

5

AI in prospecting

AI kan helpen bij het identificeren van patronen in beschikbare data en het maken van voorspellingen, bijvoorbeeld door verschillende scenario's te voorspellen of te helpen bij het identificeren van leads. Het kritische denkvermogen van mensen blijft echter essentieel, omdat AI soms nog fouten maakt.



De toekomst van sales

AI kan een belangrijke rol spelen bij het efficiënter inrichten van werkzaamheden en wellicht zelfs taken overnemen. Echter, persoonlijk contact blijft een belangrijke factor in het bouwen van klantrelaties. Om mee te bewegen met maatschappelijke ontwikkelingen is blijven leren, grenzen verleggen en in beweging blijven belangrijk

6

Meer weten? Ga naar han.nl/sales