

Sales Colors:

Het is onze Missie uw omzet en winst een boost te geven

De bewezen 'Verkoopanalyse' van Sales Colors genereert unieke inzichten en is uitgebreid getest in verschillende branches en bij tientallen commerciële bedrijven. Klanten zijn zeer tevreden over de geboden inzichten en zien exact wat er moet gebeuren om meer omzet te genereren.

Samengevat

Een unieke aanpak, specifiek ontwikkeld voor sales
Voor individuele-, team- en organisatieontwikkeling.

Inzicht in persoonlijke voorkeursstijl en in die van de teamleden, afgezet tegen de 'Ideale Commerciële Strategie'.

Borging van het geleerde met ondersteuning van de app en vormgegeven in een plan van aanpak.

Bewezen positief effect op de omzet.

Dit alles gecombineerd bieden wij u concrete handvatten om uw sales rendement te vergroten.

De sales profielen van Sales Colors

Op basis van de profielen van Sales Colors worden doelen geformuleerd om het 'gat' tussen de huidige situatie, en de gewenste situatie, te overbruggen. 'Alle neuzen dezelfde kant op' als basis voor succes.

The hunter

Verkoopstijl Ondernemend. De 'oranje verkoper' ziet overal verkoopkansen. Een ambitieuze en creatieve ondernemer die zichzelf uitstekend kan presenteren. Verkoopprocessen die marktkansen in kaart brengen en klantcontact ondersteunen helpen deze verkoper in het succes.



De Zakenvriend

Verkoopstijl Relationeel. De 'groene verkoper' zet de klant op één. Deze relatiebouwer is sterk betrokken bij de klanten. Een uitstekende teamplayer met een flinke dosis zelfkennis. Verkoopprocessen die de relatie met klanten, collega's en de markt versterken maken deze verkoper nog succesvoller.



De Vakspecialist

Product specialist with an analytical focus. The "blue sales representative" possesses extensive knowledge of the market, takes responsibility in the work and is a great organizer. Sales processes that deliver factual information regarding positioning, ability to distinguish, competition or market support the "expert".



De Closer

Verkoopstijl Doelgericht. De 'rode verkoper' heeft closing power. Deze verkoper werkt met een doelgericht verkoopplan en neemt graag het initiatief. Verkoopprocessen die de markt bewerken met harde analyses, targets en deliverables helpen de rode verkoper in de actiegerichtte werkwijze.



Heeft u interesse in een sales training van Smelt Academy?

Onze training manager zal met u een intakegesprek inplannen waarin uw wensen en behoeftes besproken worden. [Vraag intake aan.](#)

Sales Colors: It is our mission to boost your profit and maximize your turnover

The Sales Colors' proven "Sales Analysis" generates unique insights and has been extensively tested in various industries and dozens of commercial companies. Customers are very satisfied with the insights offered and see exactly what needs to be done to generate more sales.

Summarized

A unique approach specifically developed for sales.

For individual-, team- and organizational development.

Insight into personal, and that of the team members, preferred sales style, compared to the 'Ideal Commercial Strategy'.

Securing of learnings with the support of the app and designed in an action plan.

Proven positive effect on turnover.

All this combined, we offer you concrete tools to increase your sales return.

The sales profiles of Sales Colors

Based on the profiles of Sales Colors, goals are formulated to bridge the 'gap' between the current situation and the desired situation. 'Everybody on the same page' is the basis for success.

The hunter

Entrepreneurial focus. The "orange sales representative" spots opportunities for sales everywhere. An ambitious and creative entrepreneur that excellently presents him/herself. Sales processes that identify market opportunities and support customer contact help the hunter to succeed.



The Businessfriend

Sales style: Relational. This sales rep is always the customer first. This relationship builder is strongly involved with the customers. An excellent team player with a good dose of self-knowledge. Sales processes that strengthen the relationship with customers, colleagues and the market make the Business Friend even more successful.



The Expert

Sales style: Expert. This sales rep has a lot of market knowledge, and taking responsibility and organizing well are important characteristics. Sales processes that provide factual information about positioning, distinctiveness, competition or market have the attention of this Expert.



The Closer

Sales style: Closer. This sales rep has closing power, likes to take the initiative and always works with a targeted sales plan. Sales processes that support with hard data, analyses, targets and deliverables help the Closer in an action-oriented approach.



Are you interested in a sales training from Smelt Academy?

Our training manager will schedule an intake interview with you to discuss your wishes and needs. Schedule an [intake here](#).