

# De Salesnerd groeiversnellers trainingen

## De kunst van de klant doorgronden (ERP)

De software van AFAS is geen doel op zich. Jouw klant wil een product wat een oplossing is voor hun uitdagingen. We stappen in deze training in de wereld van financiële processen. Je leert wat bedrijfsvoering is en waarom dit voor 80% hetzelfde is bij alle organisaties in Nederland. Wat zijn administratieve uitdagingen voor elke organisatie en welke oplossing hebben zij nodig. Leer de financiële taal van de klant spreken en begrijp wat jij kan toevoegen bij jouw klanten!



**Wat kan je verwachten:** een soort van AFAS MBA!

**Voor wie:** Nieuwe consultants, Sales dienstverlening, Projectleiding

**Datum training:** donderdag 13 juni

## De kunst van de klant doorgronden (HRM)

De software van AFAS is geen doel op zich. Jouw klant wil een product wat een oplossing is voor hun uitdagingen. We stappen in deze training in de wereld van HR. Wat zijn de taken van HR en Salaris en welke thema's houdt men bezig? Welke wetgeving komt er op hen af? Wat is de meerwaarde van InSite en welke uitdagingen geeft een niet goed ingericht ESS/ MSS portaal? Kruip in de wereld van HR, leer hun taal spreken en begrijp wat jij kan toevoegen bij jouw klanten!



**Wat kan je verwachten:** Jij maakt direct verbinding met de HR manager en medewerkers!

**Voor wie:** Nieuwe consultants, Sales dienstverlening, Projectleiding

**Datum training:** dinsdag 25 juni

## Effectieve communicatie

Een klant managen gaat niet vanzelf. Neem de leiding en creëer je eigen succes in jouw project. Effectieve communicatie is niet de klant overrompelen met functionaliteit en dienstverlening. Stop met schreeuwen aan de overkant van de weg en leer hoe jij de klant helpt met oversteken. Start met een goede voorbereiding voor de afspraak met jouw klant, stel op de juiste manier vragen en neem de klant mee in de meerwaarde van de oplossing.



**Wat kan je verwachten:** Jij krijgt straks veel meer mensen in beweging!

**Voor wie:** Nieuwe consultants, Sales dienstverlening, Sales productpartner, Projectleiding

**Datum training:** vrijdag 28 juni