

Onze vier pijlers van ontwikkeling

Onze aanpak is opgebouwd uit vier onderdelen. Elk onderdeel ondersteunt jouw groei op een andere manier: van leren en oefenen in de training, tot persoonlijke begeleiding, inzicht in je sterke punten via assessment, en opvolging en advies om het geleerde stevig te verankeren. Samen zorgen ze ervoor dat kennis verandert in echt kunnen.



Het borgen van trainingskennis

Bij SiS Training draait leren om doen en ervaren. Sales professionals verschuiven hun focus van product naar de mens achter de klant.

Na de eerste twee trainingsdagen evalueren we met de direct leidinggevende hoe het geleerde het beste kan worden omgezet naar definitief kunnen in de nieuwe aanpak.

De derde dag is de overgang van theorie naar de praktijken in de drie na-sessiedagen wordt de nieuwe aanpak geoefend en extra onderwerpen ingebracht. Zo wordt het nieuwe gedrag stevig verankerd, met de optie voor een jaarlijks feedbackmoment.

Trainingen

De opbouw van de training is sterk interactief en omvat zes of vier bijeenkomsten van steeds één dag. Dit over een periode van negen maanden. In dit trainingstraject wordt ook de transitie gemaakt van kennen naar kunnen. Ook één-dag-trainingen voor speciale onderdelen zijn mogelijk

Coaching

Na de training is het 'kennen' aanwezig. Kennen is echter nog geen 'kunnen'. Daarom wordt je middels drie na-sessies verdeelt over zeven maanden ondersteunt. Contact met en coaching dóór direct leidinggevende is hierbij een belangrijk item. Mocht dit niet voldoende zijn of er is behoefte aan meer directe coaching kan dit d.m.v. 'Field-coaching'.

Assessmentbegeleiding

Van verkoop uitvoerend naar management!? Van Verkoper binnendienst naar buitendienst!? Een check-up op het huidige presteren!? Dan is een assessment een meer dan prima en rationele oplossing. Wij van SiS Talent Match verzorgen deze begeleiding graag voor u én de betrokkene. Harm Sterk MSc is arbeid & organisatie psycholoog assessor gecertificeerd. De assessments zijn GITP.

Consultancy

Onze consultancy begint met een brede analyse van de organisatie (strategie, structuur, cultuur en processen) en de samenwerking tussen afdelingen. Op basis van deze IST-situatie bepalen we de gewenste SOLL-situatie en vertalen die naar concrete verbeteracties, inclusief aandacht voor leiderschap en teams. Zo versterken we de hele organisatie met meetbare resultaten in efficiëntie, prestaties en groei.

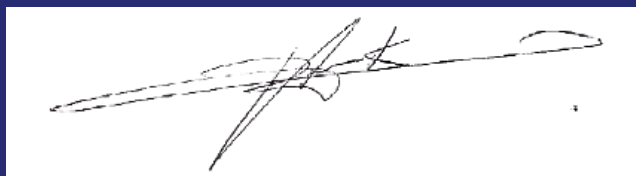


Van leren naar doen

Bij SiS Training geloven we dat echte verandering begint bij de persoon zelf. Het gaat niet om trucjes of snelle oplossingen, maar om blijvend onbewust positief gedrag in de nieuwe aanpak.

Met onze trainingen, coaching en assessments helpen we professionals hun kennis om te zetten in kunnen, vertrouwen op te bouwen en waardevolle verbindingen te leggen, met klanten, collega's én zichzelf.

Samen zetten we de stap van leren naar doen, zodat duurzame resultaten volgen. Want niet het product, maar de mens staat altijd centraal.



Bart Sterk
Eigenaar SiS Training



Versterk Persoonlijk Vertrouwen, Vergroot Gunning

Commercieel gedrag en verkoopvaardigheden voor
moderne sales professionals

Bureau SiS Training & Coaching
Victorialaan 15, gebouw C
5213 JG 's-Hertogenbosch

073-7519 547 (Bart Sterk)
073-7519 548 (Gerard van Strien)

Openingstijden: 09.00 - 17.00 uur

www.linkedin.com/company/sis-training
www.sistraining.nl





Onze kernwaarden

Bij SiS Training staat de persoon achter de klant centraal

Respect betekent dat we ieder individu en iedere rol serieus nemen en waardering tonen voor kennis, ervaring en inzet.

Persoonlijk vertrouwen vormt de basis van alles wat we doen; openheid en eerlijkheid zijn cruciaal in onze samenwerking met professionals en organisaties.

Loyaliteit komt tot uiting in onze betrokkenheid: wij verbinden ons aan onze relaties en begeleiden hen op weg naar persoonlijke en commerciële betrokkenheid. De wederzijdse loyaliteit maakt hier het grote verschil.

Missie

Wij ondersteunen alle medewerkers met klantcontact binnen commerciële organisaties met training-, coaching- en na-sessie trajecten in klantgericht verkopen en communiceren, in denken én handelen. Hiermee creëren wij toegevoegde waarde gericht op meer omzet en marge. Onze aanpak is gebaseerd op echte, persoonlijke benadering, zonder trucs of spelgedrag en wordt gedragen door reële ambitie.

Visie

In een markt waarin producten en diensten steeds minder onderscheidend zijn, geloven wij dat het verschil wordt gemaakt door de kwaliteit van persoonlijk contact. Zakelijke relaties, gebaseerd op persoonlijk vertrouwen, vormen volgens ons de sleutel tot gewenste gunningen en duurzame klantrelaties.

**Respectvolle communicatie**

Luisteren met aandacht en spreken met integriteit

**Persoonlijk vertrouwen**

Consistentie, betrouwbaarheid en authenticiteit tonen

**Loyaliteit als basis**

Relaties bestand tegen prijsdruk en concurrentie.

**Klantproblematiek**

Echte behoeften begrijpen en passende oplossingen bieden



Bart Sterk

Met een achtergrond in werktuigbouwkunde en marketing brengt Bart meer dan 30 jaar commercieel-technische saleservaring en 22 jaar leidinggevende ervaring mee. Zijn passie voor verkopen en kennisoverdracht leidde tot de mens achter de mens



Harm Sterk

Psycholoog gespecialiseerd in Arbeid & Organisatie, met expertise in assessments voor werving, selectie en ontwikkeling. Harm verzorgt binnen SiS Training de assessments onder de naam SiS Talent Match.



Marcel Heijnen

Commercieel strateeg en ondernemer met meer dan 25 jaar internationale ervaring in sales, leiderschap en gedragsverandering. Marcel helpt teams en leiders bij het verbeteren van prestaties, authentieke communicatie en duurzame gedragsverandering



Stephan Bonte

Opgeleid als operatieassistent en sinds 1999 werkzaam in de commercie, met uiteindelijk verantwoordelijkheid voor alle commerciële activiteiten. Stephan is sinds 2017 trainer bij SiS Training.



Anton Troost

Technisch geschoold en begonnen als Radio Officier en Sales Engineer, met ruim 25 jaar ervaring in internationale verkoop- en directiefuncties. Anton ondersteunt de programma's van SiS Training met een gestructureerde en communicatieve aanpak.



Gerard van Strien

Met een militaire technische achtergrond en ervaring als zelfstandig ondernemer in marketing is Gerard gespecialiseerd in B2B-acquisitie. Bij SiS Training verzorgt hij de trainingen 'Acquireren en Telefonisch Afspraken Maken'.



Manfred Rouschop

Manfred heeft ruim 40 jaar leidinggevende ervaring. Het begeleiden en ontwikkelen van mensen staat centraal in zijn loopbaan. Met zijn achtergrond in inkoop, marketing en verkoop (training) weet hij precies wat relationele verkoop inhoudt.

Verkoopkracht door Vertrouwen

In sales maakt niet het product, maar de relatie het verschil. In een markt met vergelijkbare producten en diensten bepaalt de kwaliteit van menselijke interactie het succes. Onze trainingen helpen professionals verder te kijken dan transacties, hun commerciële gedragshouding te versterken en te investeren in duurzame partnerships. Vertrouwen ontstaat door bewust gedrag, empathie en de bereidheid om echte verbindingen aan te gaan.



Ons trainingsaanbod

- Commerciële gedragshouding & verkoopvaardigheden voor sales buitendienst
- Commerciële gedragshouding & verkoopvaardigheden voor vakinhoudelijke specialisten met klantcontact
- Commerciële gedragshouding & verkoopvaardigheden voor sales (support) binnendienst
- Klantgerichte gedragshouding voor technische (installatie & service) monteurs
- Klant- en collega-gerichte gedragshouding voor leidinggevende monteurs
- Basis verkoopvaardigheden voor beginnende sales buitendienst
- Managementgedragshouding & managementvaardigheden (Sales) Manager Coaching
- Commerciële gedragshouding in presentatie/demonstratie voor beurzen
- Afspraken maken / Telefonische acquisitie
- Time management en werkplanning
- ZZP: succesvol zijn in commerciële communicatie
- Commerciële gedragshouding & inkoopvaardigheden voor basis inkoop B2B

“Bij SiS Training & Coaching draait alles om authentieke verbindingen. We ontwikkelen verkoopteams die zich onderscheiden door de manier waarop ze met klanten omgaan. Niet door IK-gericht te verkopen, maar op de ANDER-gericht te handelen.”

BART STERK