



## Sustainable Sales Academy CUBE retail & Modint 2020

5 daags Blended learning programma: workshops & ELO ondersteuning

Kosten: 2.750,- euro per deelnemer

Voor: sales en accountmanagers van merken MKB met duurzame ambitie

Trainings- vorm	Datum 2020	Content	Door/ trainer
ELO	Vanaf 1 sept	Vorbereiding <ul style="list-style-type: none"> <li>CUBE module 7: Insights Discovery profiel &amp; korte reis</li> <li>CUBE module 4: introductie duurzame mode</li> </ul>	ELO
WS 1 10.00 – 17.00	Di 29 sep	Ochtend: introductie - ketensamenwerking & duurzaamheid Middag: inzicht in jouw persoonlijke saleseffectiviteit met het Insights Discovery profiel. Formuleer jouw persoonlijke leerdoelen n.a.v. deze dag.	CUBE retail
ELO		CUBE module 1: KPI's	
WS 2 10.00 – 17.00	Di 20 okt	Ochtend: accountmanagement & trade marketing principes <ul style="list-style-type: none"> <li>Het maken van een accountplan en planmatig werken</li> </ul> Middag: retail KPI's: sturen op cijfers in retail. <ul style="list-style-type: none"> <li>Omzet, dvk, marge, ozs, rentabiliteit</li> <li>Leren interpreteren van doorverkooplijsten</li> <li>De meerwaarde van jouw merk in cijfers</li> </ul>	CUBE retail
ELO		CUBE module 3: accountmanagement COL 1 accountmanagement / KPI's / Insights Discovery	
WS 3 10.00 – 17.00	Di 10 nov	Warenkennis & circular fashion LCA / KPI's duurzaamheid: hoe meet je duurzaamheid van fashion?	Modint
ELO		Modint module: duurzame mode COL 2 warenkennis en circulariteit	
WS 4 10.00 – 17.00	Di 1 dec	Verkoopcommunicatie: <ul style="list-style-type: none"> <li>De waardepropositie van jouw merk</li> <li>Effectieve salescommunicatie: Van product naar solution selling</li> <li>Overtuigend presenteren</li> <li>Omgaan met weerstand</li> <li>Insights en sales</li> </ul>	
ELO		CUBE module 2 & 8 : verkoopcommunicatie CUBE module 9: timemanagement & SMART werken Zoom teamsessie vragen en vorderingen	
WS 5 10.00 – 17.00	Di 5 jan	Afronding Persoonlijke effectiviteit, integratie en testing <ul style="list-style-type: none"> <li>SMART werken &amp; timemanagement</li> <li>Tactisch omgaan met tijd, klantportfolio en acquisitie</li> <li>Werken met eigen cases</li> </ul>	