

# Lost Order Analysis



## **Beschrijving**

"We doen iedere keer alles precies zoals het hoort, maar toch missen we steeds net de order! Wat doen we toch verkeerd?" Als u zich hierin herkent dan is een Lost Order Analysis u op het lijf geschreven.

## **Doelstelling van de workshop**

Hoe doen we het nu? Waarom zijn we niet succesvol? Wat moeten we anders doen? Dat zijn de centrale thema's bij deze workshop.

- Analyse van gemiste orders.
- Ontdekken wat de oorzaken hiervan zijn.
- Opstellen van verbeterplannen.

## **Doelgroep**

Management, sales, sales-ondersteuning, verkoopbinnendienst, business consultants.

## **Aantal deelnemers**

Maximaal 12

## **Duur**

De Lost Order Analysis bestaat minimaal uit twee onderdelen:

- De terreinverkenning.  
Dit is een serie semi-gestructureerde interviews met 3 tot 5 sleutelpersonen uit uw organisatie. De uitkomsten uit de interviews worden verwerkt in de workshop, zodat deze geheel is toegesneden op de actuele situatie in uw organisatie.
- Lost Sales Analysis Workshop.  
Intensieve workshopsessie van twee dagdelen. Concrete, actuele mislukte salestrajecten uit uw eigen praktijk worden grondig gefileerd. Waar ging het mis? Waarom ging het mis? Waarom was onze concurrent wel succesvol? Waar nodig wordt gewerkt aan 'awareness' en het verbeteren van het theoretisch kader, onder andere: veranderen, besluitvorming bij klanten, verkopen is fun, 'Ken het Benidorm van je klant!', 'Pas op voor Aapjes'.

Aan het einde van de workshop zijn concrete verbeterplannen opgesteld.

## **Terugkommiddagen (optioneel)**

In overleg worden terugkommiddagen afgesproken waarbij Bart Groothuis de deelnemers aan de workshop als groep of individueel begeleidt bij de uitvoering van de verbeterplannen.