

## SPIN<sup>®</sup> Coaching Overview



# SPIN<sup>®</sup> Coaching

## Ingebedde vaardigheden: de snelle route naar winst

In een onderzoek van meer dan 800 deelnemers aan SPIN<sup>®</sup> Selling was 90% het ermee eens dat onze training hen effectiever had gemaakt wat betreft het plannen en uitvoeren van verkoopgesprekken, maar wanneer de training en coaching gecombineerd werd en door het gehele team gedragen werd, was 99% het ermee eens dat de training hen als team effectiever had gemaakt.

Kortom, als er goed gecoacht wordt, kan dit de SPIN<sup>®</sup>-vaardigheden, die u sowieso al een voorsprong geven, nog verder aanscherpen. Training alleen, hoe goed die ook is, heeft niet altijd de hoogst mogelijke impact op prestaties. Zonder aanvullende coaching zullen sommige deelnemers het moeilijk vinden om hun nieuw aangeleerde vaardigheden in de praktijk toe te passen.

Een deel van de waarde van SPIN<sup>®</sup> Selling wordt geboden door de zeer specifieke gedragsvaardigheden die deelnemers leren. De verandering op de lange termijn vloeit voort uit de nauwkeurige en zorgvuldige toepassing van dit gedrag. Het oefenen van nieuwe vaardigheden is niet makkelijk en de verkoper kan zich in het begin wat ongemakkelijk voelen. Verkopers ondersteunen in hun streven om hun gedrag te veranderen, is de meest effectieve manier om de nieuwe vaardigheden goed in te prenten.

Huthwaite International helpt deelnemers hun vaardigheden te ontwikkelen en deze in hun werkwijzen in te bedden door middel van versterking, herhaling en coaching.

Het is niet altijd makkelijk om een cultuur van coaching te creëren. Daarom beginnen we met een pragmatisch overzicht van de beschikbare hulpmiddelen en werken wij met u samen om een praktische oplossing te ontwikkelen die zorgt voor permanente gedragsverandering en de prestatieverbetering die u zoekt.

## We helpen u de volgende zaken te adresseren:

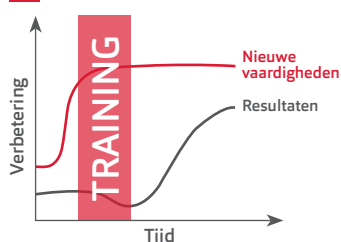
- “Onze training wordt zeer gewaardeerd, maar we blijven moeite houden om de prestatieverbetering te leveren die we zoeken.”
- “De SPIN<sup>®</sup>-training heeft onze mensen veel geleerd en nuttige inzichten gegeven, maar we moeten ervoor zorgen dat hun gedragsverandering nog steeds wordt ondersteund wanneer de mensen van Huthwaite zijn vertrokken.”
- “Nu onze getrainde verkopers over de SPIN<sup>®</sup> planningtools beschikken, moeten we ervoor zorgen dat ze deze altijd goed toepassen.”
- “We willen dat onze managers hun verkopers coachen, maar dat gebeurt gewoon niet of het heeft weinig effect.”
- “We investeren liever niet in training als we niet kunnen meten wat voor impact deze heeft.”

## Wij bieden u het volgende:

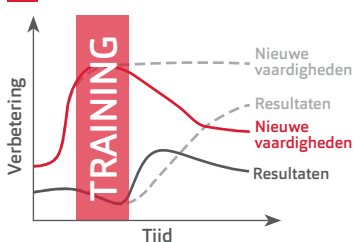
We stellen de coaches in staat om de SPIN<sup>®</sup> tools effectief te coachen rond de SPIN<sup>®</sup>-gedragingen en we introduceren de essentiële verbale vaardigheden die afkomstig zijn uit ons eigen onderzoek naar effectieve coaches.

We laten deelnemers kennismaken met een reeks praktische tools die men kan gebruiken bij het plannen en beoordelen van verkoopactiviteiten en, indien gewenst, voor het nauwkeurig en zorgvuldig observeren van de SPIN<sup>®</sup>-gedragingen tijdens een verkoopgesprek.

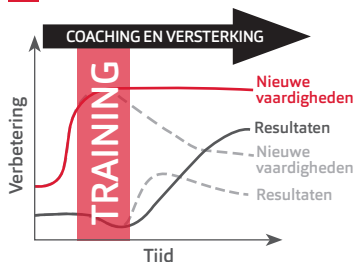
### 1 Wat zou moeten gebeuren



### 2 Wat er werkelijk gebeurt



### 3 Maak het waar





# De reactie op coaching is goed en verkopers vragen hun managers actief om feedback. SPIN® wordt steeds dieper in onze verkoopcultuur ingebed.

Hollister



## Wat u het volgende oplevert:

- een consistente benadering van coaching;
- een direct verband tussen de vaardigheden die deelnemers leren tijdens de belangrijkste trainingsmodules en de ondersteunende coaching die zij krijgen;
- een duidelijk inzicht in de coachingrol en de impact op het bedrijf op elk niveau;
- duidelijk uitgelegde coachingsactiviteiten die gedragsverandering verankeren en leiden tot betere resultaten;
- Verbeterde bedrijfsprestaties in uw huidige situatie.

## Programma overzicht

Huthwaite SPIN® Coaching is voor een ieder die betrokken is bij persoonlijke ontwikkeling, inclusief Sales Managers, HR en L&D-specialisten, en voor coaches die hun collega's te helpen om hun persoonlijke planning, beoordeling en verbale gedragsprofiel te vergelijken met ons best practice model. Wij geven coaches alle benodigdheden om ervoor te zorgen dat u gedragsverandering kunt inbedden, zodat u zakelijke voordelen op langer termijn kunt realiseren.

## Doelstellingen

Na afloop van de cursus zal elke deelnemer:

- begrijpen hoe coaching in de SPIN® Learning Journey past;
- een methodologie tot zijn beschikking hebben om een verkoper te beoordelen op het beheersen van SPIN®;
- voor een coaching omgeving kunnen zorgdragen waar verkopers zo goed mogelijk hun SPIN® vaardigheden kunnen ontwikkelen;
- weten wat effectieve coachinggedrag is.

## Inhoud

### Het opzetten van SPIN® Coaching

- Integreren van SPIN® Coaching in het salesproces en in de SPIN® Learning Journey.

## SPIN® Coaching methodes

- SPIN® Coaching gespreksplanner.
- SPIN® Coaching gebaseerd op live observaties van gesprekken.
- SPIN® Coaching met gebruik van rapporten en notities.

## Coachingsaanpak

- De juiste coachingstijl kiezen op basis van het vaardigheidsniveau.
- Coachingsessies plannen en structureren.
- Gebruik van effectief coachinggedrag.

## Uw inspanningen op de juiste dingen richten

- Prestatieproblemen identificeren om te zien waar gecoacht moet worden.
- Prioriteren wie, wat en wanneer te coachen om de coachingactiviteit te optimaliseren.

## Methodologie en praktische zaken

Het programma bestaat uit interactieve oefeningen en rollenspelen, waarbij deelnemers in kleine groepen of tweetallen werken om de gedragingen te oefenen en feedback te geven over het toegepaste gedrag. De rollenspelen worden geanalyseerd om objectieve feedback te geven en doelen voor gedragsverbetering te stellen. Deelnemers krijgen een werkboek en een kopie van de coachingstools die ze kunnen gebruiken na afronding van het programma. Deze training wordt door één Huthwaite consultant gegeven en is bedoeld voor maximaal acht tot twaalf deelnemers.

## Maatwerkmogelijkheden

- Coaching op basis van begeleide verkoopgesprekken, inclusief training in gedragsanalyse om het gedrag van verkopers in de praktijk te observeren.

**Huthwaite**<sup>®</sup>  
International

Hooper House  
Wentworth  
South Yorkshire  
S62 7SA  
United Kingdom

Tel: +44 (0)1709 710 081  
Email: [info@huthwaiteinternational.com](mailto:info@huthwaiteinternational.com)  
[www.huthwaiteinternational.com](http://www.huthwaiteinternational.com)

 @Huthwaite\_Intl

 [huthwaite-international](https://www.linkedin.com/company/huthwaite-international)

 [TheHuthwaiteGroup](https://www.youtube.com/channel/UC...)

© Huthwaite International. This document is the copyright work of Huthwaite International and may not be reproduced (in whole or in part, in any form or by any means whatever) without its prior written permission. SPIN, Huthwaite, the Buying Cycle and the Company logo are trademarks and are registered in many countries throughout the world. The copyright notices and trademarks on this document may not be removed or amended without the prior written consent of Huthwaite International.

Huthwaite<sup>®</sup>  
International  
CREATORS OF

**SPIN**<sup>®</sup>