salescoach.

VOOR ONDERNEMERS EN PROFESSIONALS

SALES COACH PARTNER

Jouw vak blijft van jou. Wij geven je de rest.



Voor ondernemers, business coaches, adviseurs, trainers, interim en fractional sales professionals. Een methode, een platform en een merk om sales erbij te pakken, of je saleswerk sterker te maken.

GEEN FRANCHISE

GEEN GEBIED

GEEN AFDRACHT OP JE UREN



VAN BEN

Groei loopt via het gesprek. Dat zie je bijna nooit terug.

Ik zit twintig jaar in de sales. Als verkoper, als manager, interim en de laatste jaren als trainer en coach. In al die rollen kwam ik bij hetzelfde uit.

Of het nu over strategie ging, over het proces of over het team: uiteindelijk wordt groei beslist in het gesprek met de klant. En juist dat gesprek ziet bijna niemand terug. Niet de directeur, niet de adviseur, vaak de verkoper zelf niet eens.

Dus heb ik een methode gebouwd die het besluit van de klant volgt, en een instrument dat echte gesprekken leest. Zodat je ziet waar het stokt, en kunt laten zien wat je werk oplevert.

Dat wil ik niet alleen doen. Ik zoek mensen die ondernemers verder helpen, als coach, adviseur, trainer, interim of fractional. Die sales erbij willen pakken, of hun saleswerk sterker willen maken. Onder hun eigen naam, niet onder die van een formule.

Jouw vak blijft van jou.
Ik geef je de rest.

BEN ZANDVLIET
OPRICHTER SALES COACH NEDERLAND

JE KENT DIT

Sales komt overal ter sprake. Een vaste aanpak meestal niet.

Je coacht, adviseert, traint of zit interim. Bij bijna elke klant gaat het vroeg of laat over verkopen: de omzet blijft achter, het team mist richting, deals lopen vast. Je ziet het, je helpt waar je kunt. Maar een vaste aanpak en een instrument om het te onderbouwen, heb je er vaak niet voor.



Erbij

Sales als extra dienst naast je coaching, advies of training.



Doorlopend

Je klant blijven begeleiden, ook na een traject of opdracht.



Dieper

Je bestaande saleswerk sterker en meetbaar maken.

DRIE MANIEREN OM HET IN TE ZETTEN, NAAST WAT JE AL DOET

01 **Sales komt steeds ter sprake.**
Ook als je ervoor kwam om iets anders. Groei, leiderschap en team lopen er altijd langs.

02 **Geen vaste aanpak of instrument.**
Je improviseert op ervaring. Dat werkt, maar het is lastig over te dragen en te herhalen.

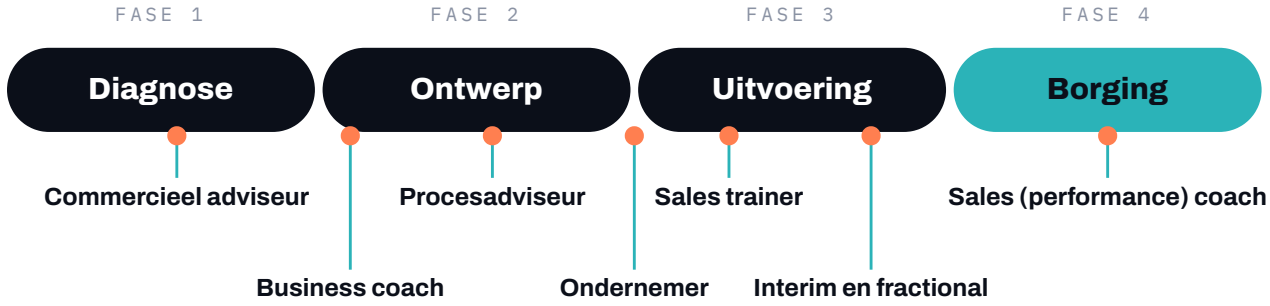
03 **Je bewijs zit in je hoofd.**
Je weet wat je teweegbrengt, maar laat het niet zien. Dus concurreer je op tarief.

04 **Je bouwt alles alleen.**
Methode, materiaal, merk en sparring. Geen groep die met dezelfde aanpak werkt.

VOOR WIE

Verschillende rollen. Een zelfde behoefte.

Of je nu adviseert, coacht, traint, processen inricht of zelf de sales trekt: wat je doet, moet uiteindelijk landen in het gesprek tussen verkoper en klant. Precies daar sluit Sales Coach Partner aan. In elke fase, kort of doorlopend.



De Waardecyclus en Besluitflow
het echte verkoopgesprek als bewijs, in elke fase, kort of doorlopend

JE EIGEN WERK

Je blijft doen waar je goed in bent. Coaching, advies, training of interim.

PLUS HET GESPREK

Je ziet in echte gesprekken of je werk landt, en stuurt bij waar het hapert.

PLUS DE VERVOLGSTAP

Waar het past, wordt je opdracht een doorlopend traject. Hoeft niet, kan wel.

HERKEN JEZELF

Wat er voor jou verandert.

	NU	ALS SALES COACH PARTNER
	**Sales trainer** Je geeft sterke trainingsdagen. Hoe deelnemers het daarna toepassen in hun eigen gesprekken, zie je meestal niet meer.	Training plus een coachtraject op de echte gesprekken van de deelnemers. Je ziet per verkoper of het nieuwe gedrag landt.
	**Sales coach en sales performance coach** Je coacht op wat de verkoper navertelt. Eerlijk bedoeld, maar de minst betrouwbare bron die er is.	Je coacht op het gesprek zelf, met de woorden van de klant als bewijs. En je laat per verkoper een reeks zien.
	**Business coach** Je helpt ondernemers met groei, leiderschap of strategie. Sales komt steeds ter sprake, maar is niet je vak.	Je pakt sales erbij met een vaste methode en een instrument. Je klant hoeft er niet voor naar een ander.
	**Interim en fractional sales** Je trekt de sales voor een paar dagen per week of een periode. Wat je opbouwt, staat of valt met jou.	Je legt een methode en instrument neer die ook draaien als jij er niet bent. En je kunt betrokken blijven als coach.
	**Procesadviseur sales** Funnel, CRM en salesproces staan op papier. Of het in gesprekken ook gebeurt, weet niemand.	Je meet of het proces landt in het gesprek, fase voor fase. Het proces krijgt een werkelijkheid.
	**Commercieel adviseur** Je advies rust op interviews, cijfers en gevoel. Overtuigend, maar moeilijk te bewijzen.	Je diagnose rust op echte gesprekken. Advies met bewijs, en een vervolg om het door te voeren.
	**Ondernemer** Je hebt zelf een bedrijf opgebouwd en verkocht. Die ervaring wil je inzetten bij andere ondernemers.	Je krijgt een methode, opleiding en merk om dat professioneel te doen. Naast of na je eigen bedrijf.

Vaak ben je meer dan een van deze rollen. Prima. De methode en het platform passen bij elke rol.

STEL JE VOOR

Wat als sales een vast onderdeel van je praktijk wordt?

01 **Elke week een echt gesprek op tafel**

Geen naverteld verhaal, maar de woorden van de klant.

02 **Je ziet waar de deal kantelt**

Het scharnier, terug te lezen en te bespreken.

03 **De directeur belt jou**

Je zit aan tafel bij de sturing, met een dossier per verkoper.

04 **Een dienst erbij, of een traject**

Kort waar het kan, doorlopend waar het past. Jij bepaalt.

05 **Cijfers in plaats van een 8,7**

Een reeks per verkoper, gesprek na gesprek.

06 **Je naam blijft staan**

Sales Coach Partner is wat je erbij krijgt, niet wie je wordt.

Van losse klussen naar een praktijk die groeit.

GEEN FRANCHISE

GEEN FORMULE.
WEL EEN FUNDAMENT.

Geen franchise.

De meeste netwerken voor professionals werken als een franchise. Jij brengt de klanten, zij nemen een deel van je omzet en je levert je naam in. Sales Coach Nederland werkt andersom.

	EEN FRANCHISE	SALES COACH PARTNER
Je klanten	✕ Van de formule	● **Van jou. Jij contracteert en factureert**
Je tarief	✕ Vastgesteld of voorgeschreven	● **Jij bepaalt het**
Afdracht	✕ Percentage van alles wat je omzet	● **Niets van je uren, dagen of opdrachten**
Gebied	✕ Exclusief, en dus ook een hek	● **Geen gebiedsrechten, wel een plek in je regio**
Je naam	✕ Verdwijnt onder het merk	● **Blijft staan. Partner, geen vestiging**
Stoppen	✕ Concurrentiebeding	● **Je klanten gaan met je mee**
Wat je betaalt	✕ Entreefee plus afdracht	● **Opleiding, lage licentie, de seats die je inzet**

Wij verdienen aan het instrument.
Jij verdient aan je vak.

WAT JE KRIJGT

Vier dingen die je alleen niet bouwt.



De methode
De Waardecyclus: zes fases in het besluit van de klant. Toetsbaar, overdraagbaar, uit te leggen aan je klant.

Het platform
Besluitflow leest de echte gesprekken van je klanten. Je voorbereiding, niet je vervanger.

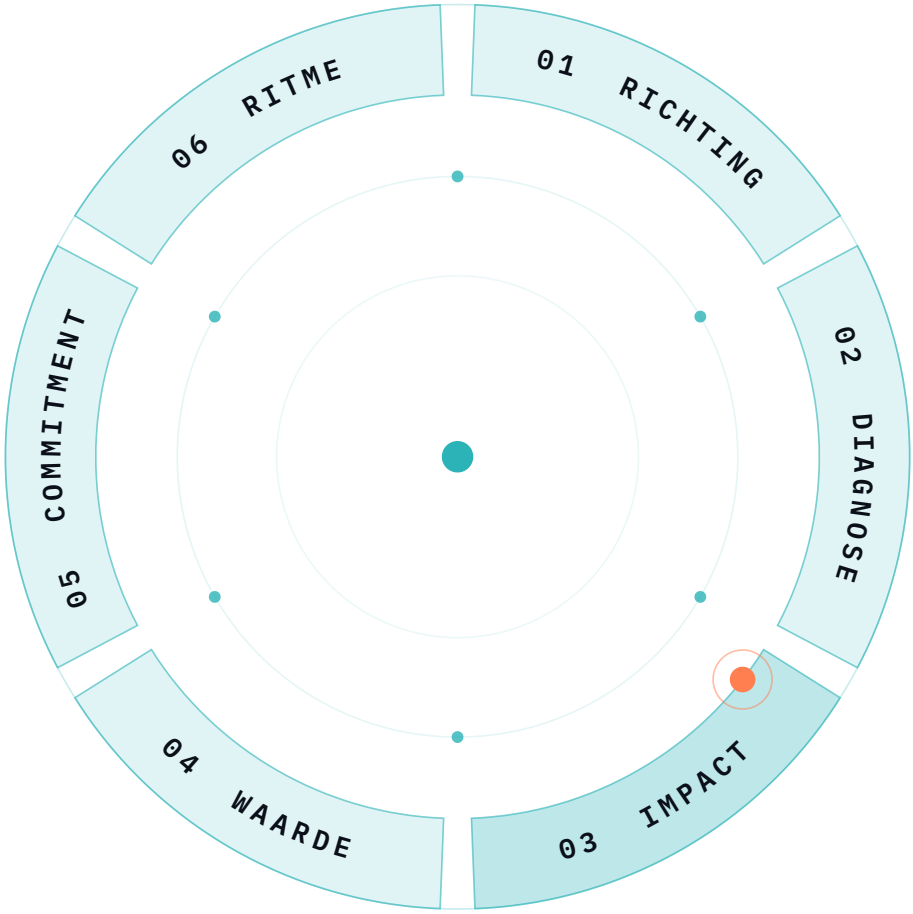
Het merk
Een eigen partnerpagina, je stad, een regiodomein in bruikleen, materiaal in de huisstijl.

De mensen
Intervisie, begeleiding door Ben en een partnergroep die met dezelfde methode werkt.

En wat je houdt: je naam, je klanten, je tarief en je eigen manier van werken.

De Waardecyclus.

Geen script voor de verkoper, maar een kaart van wat er in het hoofd van de klant gebeurt. Wie de zes fases kent, ziet in elk gesprek waar het besluit vastzit. Ook als je geen trainer bent.



01 Richting
Waar wil de klant naartoe, en waarom zit hij nu aan tafel?

02 Diagnose
Wat speelt er echt, onder het eerste antwoord?

03 Impact
Wat kost het als alles blijft zoals het is?

04 Waarde
Wat levert verandering op, in de woorden van de klant?

05 Commitment
Wie beslist er, hoe, en wat is de volgende stap?

06 Ritme
Hoe blijft het besluit staan, ook na de handtekening?

HET INSTRUMENT

Besluitflow leest het gesprek. Jij doet de rest.

Andere gesprekstools meten hoe lang de verkoper praat. Besluitflow kijkt naar wat de klant besluit. Briefing voor het gesprek, review en dossier erna, follow-up naar de klant.



DE WOORDEN VAN DE KLANT

Citaten uit het gesprek als bewijs, geen interpretatie.

HET SCHARNIER

Het moment waarop het gesprek kantelde, en wat er bleef liggen.

ZES FASES

Waar dit gesprek staat in het besluit van de klant.

Privacy is een harde eis in het ontwerp: namen gaan eruit voordat er een taalmodel aan te pas komt. Voor de eerste groep partners draait Besluitflow als pilot.

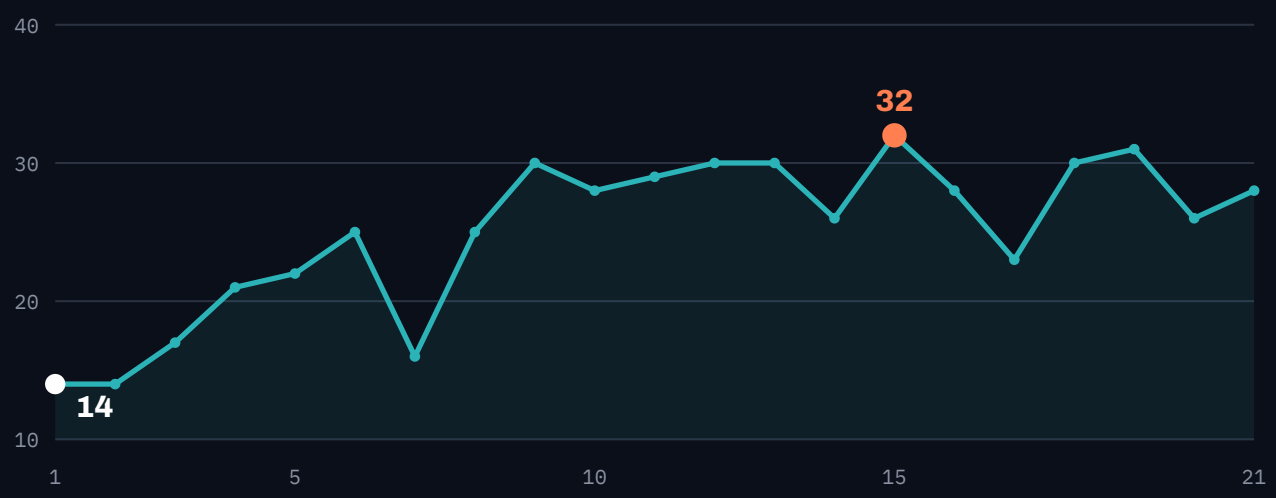
VOOR JOU

Je coachgesprek staat in tien minuten klaar.

BEWIJS

14 naar 32

Een accountmanager. Zes maanden. 21 echte gesprekken. Geen nieuwe training, wel elke week een gesprek, een scharnier en een ding om anders te doen.



GESPREKSSCORE PER GESPREK, OP 60

PATROON 1

Korting geven voordat de klant erom vroeg.

PATROON 2

De vervolgstap openlaten. "Ik hoor het wel."

PATROON 3

De bijzin missen waarin de klant zijn echte probleem noemde.

Hij werkte niet harder. Er werd beter gekeken. Dat is wat jij als partner bij je eigen klanten doet, in welke rol je ook binnenkomt.

HET MERK EN JE REGIO

Gevonden worden. Zonder je naam in te leveren.



VIJFTIEN STEDEN MET EEN EIGEN PAGINA. ORANJE: AMERSFOORT, DE THUISBASIS.

Je eigen partnerpagina
Foto, rol, specialisme en regio op salescoachnederland.nl, met een knop naar jou.

De pagina van je stad
Bedrijven die zoeken op sales coaching in hun stad, komen bij jou uit.

Een regiodomein in bruikleen
Zolang je partner bent, werkt het voor jou.

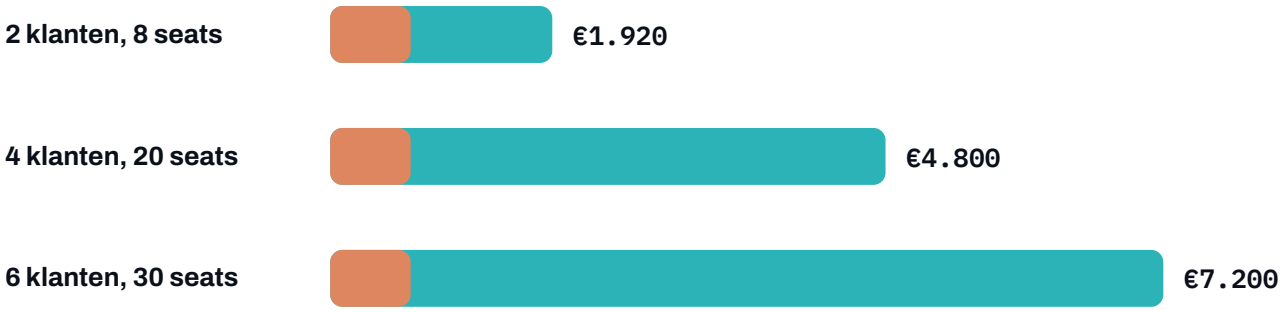
Doorverwijzingen
Aanvragen via de site en de gesprekscan gaan naar een partner in de buurt. Een extra, geen garantie.

Partner van, niet in plaats van
Op je eigen site en offertes blijf je jezelf. Het label zet je erbij.

WAT HET JE OPLEVERT

Je licentie betaalt zichzelf terug.

Je koopt Besluitflow-seats in voor de verkopers van je klant en verkoopt ze door tegen je eigen prijs. De marge is van jou. Je uren, dagen en opdrachten factureer je zoals altijd, en die blijven helemaal van jou.



seatmarge per jaar bij adviesprijs; oranje deel = je licentie

PER MAAND	2 KLANTEN, 8 SEATS	4 KLANTEN, 20 SEATS
Jij koopt in (€29 per seat)	€232	€580
Jij factureert je klanten (adviesprijs €49)	€392	€980
Jouw marge per maand	€160	€400
Netto per jaar na licentie	€1.225	€4.105

Het echte verschil zit niet in de marge. Het zit in de klant die blijft.

DE OPLEIDING

In acht weken gecertificeerd partner.

Twee opleidingsdagen, zes weken praktijk met je eigen klant en twee intervisies, en een toets op een echt coachgesprek. In groepen van zes tot acht, met professionals uit verschillende rollen.



ZES WEKEN PRAKTIJK MET JE EIGEN KLANT

Intake	Een gesprek met Ben. Past het bij je praktijk, je rol en je klanten? Pas daarna praten we over een plek.
Twee opleidingsdagen	De Waardecyclus, het scharnier, begeleiden op echte gesprekken en werken met Besluitflow. Met een eigen klantcasus als oefenmateriaal.
Zes weken praktijk	Je zet de methode en het platform in bij een echte klant, in je eigen rol. Halverwege en aan het eind intervisie met de groep.
Toets	Een opgenomen coachgesprek dat je zelf voert. Daarna certificering, licentie en je eigen partnerpagina.

SPELREGELS EN INVESTERING

Helder vooraf.

01 Je klanten blijven van jou
Jij contracteert en factureert. Wij nemen geen contact op met jouw klanten zonder jou.

02 Geen exclusief gebied
Geen gebiedsrechten, geen afdracht op je uren.

03 Kwaliteit is de afspraak
Je werkt met de Waardecyclus zoals hij is, zodat elke klant hetzelfde krijgt.

04 De score is een kompas
Nooit een target of afrekeninstrument voor verkopers. Dat staat in de licentie.

05 De methode blijft bij de bron
Je gebruikt en legt uit. Het eigendom van model en materiaal blijft bij Sales Coach Nederland.

06 Stoppen kan
Opzeggen tot een maand voor het einde van je licentiejaar. Je klanten gaan met je mee.

INVESTERING, EXCLUSIEF BTW

Opleiding Sales Coach Partner eenmalig, inclusief toets en certificering	**€3.250**
Introductieprijs eerste groep maximaal acht plaatsen, in ruil voor een praktijkcase en feedback	**€2.275**
Partnerlicentie per jaar, of €65 per maand met een jaar looptijd	**€695**
Besluitflow-seat, inkoop per verkoper per maand, tot 15 gesprekken, adviesprijs €49	**€29**
Extra intervisie boven de twee per jaar in je licentie	**€95**

IS DIT VOOR JOU?

Niet voor iedereen.
Wel voor jou als...

DIT PAST BIJ JE ALS

- je ondernemers of salesteams helpt, als coach, adviseur, trainer, interim of fractional
- je sales erbij wilt pakken, of je saleswerk sterker wilt maken
- je durft te werken met een vaste methode, naast je eigen ervaring
- je wilt laten zien wat je werk oplevert, met echte gesprekken als bewijs
- je zelfstandig wilt blijven, met een merk en mensen achter je

DIT PAST NIET ALS

- ✕ je een kant-en-klare klantenstroom zoekt zonder zelf te verkopen
- ✕ je jouw eigen methode als enige waarheid wilt blijven verkopen
- ✕ je een score wilt gebruiken om verkopers af te rekenen
- ✕ je een franchise zoekt met gebiedsbescherming

Twijfel je? Dan is dat het gesprek.

De kennismaking is er om dat samen uit te zoeken. Eerlijke vragen, van twee kanten.

VEELGESTELDE VRAGEN

Wat professionals ons vragen.

Sales is niet mijn hoofdvak. Is dit dan voor mij?

Ja. Business coaches, adviseurs en ondernemers leren de methode in de opleiding en zetten hem in naast hun eigen werk. Trainers, interim en fractional professionals maken er hun bestaande saleswerk sterker mee.

Wat kost het?

Opleiding €3.250 eenmalig (eerste groep €2.275), licentie €695 per jaar, en de seats die je inzet.

Hoeveel tijd kost de opleiding?

Twee opleidingsdagen, zes weken praktijk met je eigen klant en twee intervisies, en een toets op een echt coachgesprek.

Mag ik mijn eigen methode blijven gebruiken?

Ja. Bij klanten waar je Besluitflow inzet, werk je met de Waardecyclus. Je eigen ervaring en aanpak blijven van jou.

Is dit een franchise?

Nee. Geen gebiedsexclusiviteit, geen afdracht op je uren, geen concurrentiebeding.

Wat als ik stop?

Je klanten blijven van jou. Je licentie loopt af aan het einde van het jaar en het regiodomein gaat terug.

Is Besluitflow al klaar?

Voor de eerste groep draait het als pilot, zonder seatkosten. De datum waarop seats ingaan, leggen we vooraf vast.

Krijg ik klanten aangeleverd?

Soms, via de site en de stadspagina's. Een extra, geen garantie. Voor een doorverwezen klant geldt 10 procent over de eerste opdracht.

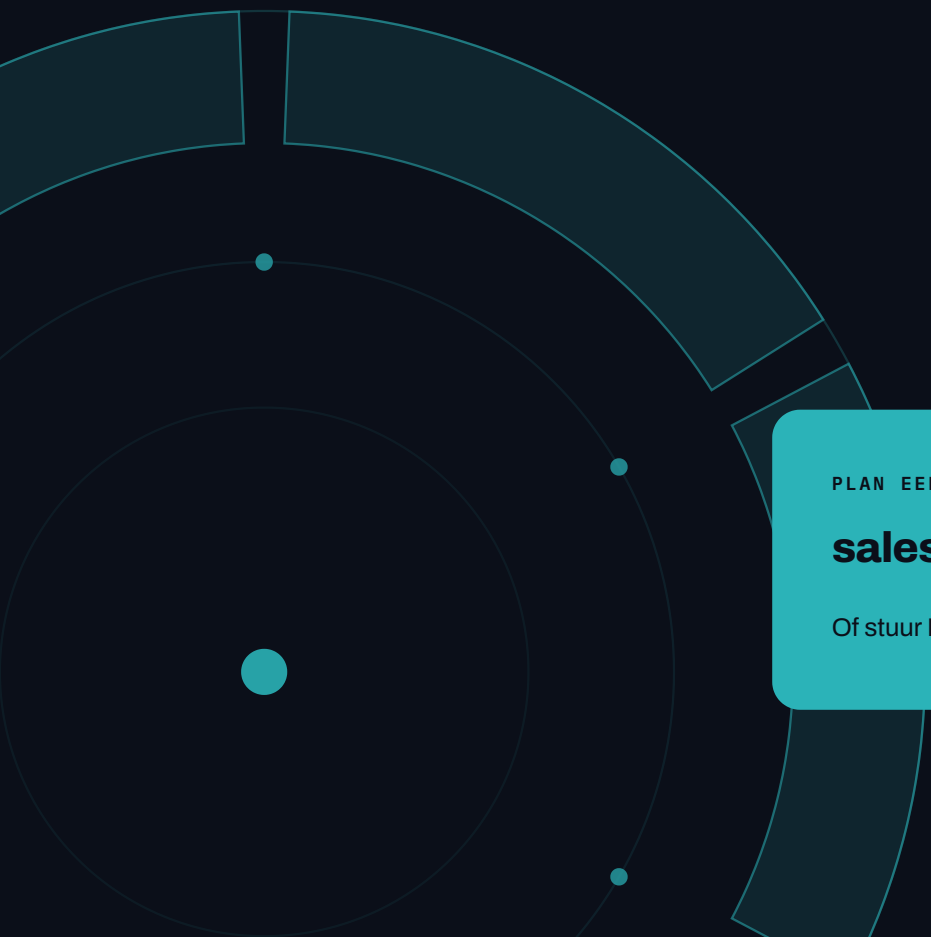
salescoach.

ELK VERKOOPGESPREK EEN COACHMOMENT

DE EERSTE GROEP

De eerste groep wordt nu gevormd.

Ondernemers, coaches, adviseurs, trainers, interim en fractional. Maximaal acht plaatsen, tegen de introductieprijs. Het begint met een gesprek: kijken of het past, van twee kanten.



PLAN EEN KENNISMAKING

salescoachnederland.nl

Of stuur Ben een bericht op LinkedIn.