



HOEVEEL KLEUR KAN HEART SELLING TOEVOEGEN AAN JOUW ORGANISATIE?

De kruidenier of de koopman wist wat zijn klanten nodig had en leverde dat. Hij wist meestal ook wanneer de klanten tevreden waren. Dit proces evolueerde rustig door tot in de loop van de 20^e eeuw klantgerichtheid een managementfilosofie en opdracht werd. De eerste grote leiders in dit thema waren Henry Ford, Adam Smith en Frederick Taylor. Klanten bleken namelijk een interessante bron van inkomsten te zijn en Ford formuleerde ooit zijn droomdoel als: klanten kunnen elke kleur auto kopen, zolang deze maar zwart is.

Tegenwoordig hebben klanten steeds vaker het gevoel dat ze als zwarte schapen worden behandeld.

WAT IS ONZE VISIE?

Naast deze klantbeleving zijn er ook steeds meer en steeds sneller veranderingen in hoofdzaken als distributiemethode, prijsconcurrentie, productontwikkeling en merkbeleving. Commerciële organisaties zijn daarom toe aan een r-evolutionaire nieuwe fase in hun ontwikkeling. Deze nieuwe ontwikkeling richt zich naast de hoofdzaken op de hartzaken voor 'verkopers', als innovators voor de commerciële organisatie van de toekomst.

WIE IS HEART SELLING?

Heart Selling is een hartstochtelijke en grensverleggende resultaatbrenger. Wij helpen organisaties met het houden van klanten.

HOE WERKEN WE?

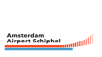
We werken volgens een unieke 4D-methode. Deze combineert de vier dimensies tijd, organisatie, resultaten en persoonlijke kracht:

1. Tijd (frontaal),
2. Organisatie (verticaal),
3. Resultaten (horizontaal),
4. PK's (integraal).

WAAR LEIDT DIT TOE?

Samenwerking leidt tot een groeigarantie met intelligentie en gevoel. Voorbeelden uit het verleden zijn natuurlijk geen garantie voor een glansrijke toekomst, maar geven wel een kleurrijk beeld:

- Een luchtvaartmaatschappij profiteert van omzetgroei van circa 65% groeit en een All Time High Operating Profit.
- Bij een verzekeringsmaatschappij wordt de conversie (aantal orders ten opzichte van offertes) duurzaam verhoogd met 33%.
- De speciale '20+club' bij een 100 jaar oude groothandel groeit qua omzet met bijna 20% in een markt die jaarlijks maximaal 3,5% groeide.
- Een bankregio ontwikkelt Persoonlijk Leiderschap met als gevolg dat de resultaten dubbelcijferig groeien.
- Luchthaven daalt 3 jaar op rij qua omzet en mede door een bijzonder en intensief programma groeit de omzet tot 117%.
- Mediabedrijf maakt een bijna onmogelijk plan waar en groeit weer na jaren van krimp.



Heart Selling BV

Karpervijver 10b
NL 3703 CJ Zeist

PO Box 969
NL 3700 AZ Zeist

T +31 (0)30 6922322
F +31 (0)84 8387944

www.heart-selling.nl
info@heart-selling.nl