

# 60 verkopers, 6 managers, en een strategie die in gedrag terechtkwam



# Inhoud

- 3 De vraag
- 3 Een programma, geen training
- 4 De managers ernaast
- 4 Wat er veranderde
- 5 Wat het de organisatie vroeg
- 5 Zo werkt het vandaag
- 5 Samen met onze partners

## IN HET KORT

Een farmaceutisch bedrijf met een salesorganisatie van zestig mensen had een heldere strategie voor een inclusievere en sterkere salesorganisatie, en alle investeringen die daarbij horen. Wat ontbrak was het gedrag op de werkvloer. Zestig verkopers en hun zes managers deden het programma: minder dan vijf uur per persoon over vier maanden, ingebouwd in dagelijkse en wekelijkse routines. 52 van de 60 verkopers bevestigden ander gedrag; alle zes managers zagen het meetbaar in hun team. Met minder dan vijf uur tijd per persoon.

Klant geanonimiseerd. Cijfers uit de evaluatie van het programma, afgerond op de groep.

# De vraag

Een sterke salesorganisatie is voor een farmaceutisch bedrijf het verschil tussen een goed product en een goed verkocht product. Onze klant had jaren geïnvesteerd in een strategie voor een diverse, inclusieve en slagvaardige salesorganisatie. De balans in het team klopte. Wat niet vanzelf volgde, was het gedrag: de strategie stond op papier, in de trainingen en op de muur, en op de werkvloer ging het zoals het altijd ging. De vraag: laat de strategie per persoon in gedrag terechtkomen, bij zestig verkopers, zonder dat het de managers meer tijd kost.

Extra aandacht voor

Eigenaarschap

Routinediscipline

## Een programma, geen training

Elke verkoper vertaalde de strategie naar één eigen doel: dit ga ik de komende weken anders doen. Een voorbereiding in eigen tempo (achtendertig korte video's, acht werkbladen), daarna minimaal negen weken uitvoering in nieuwe dagelijkse en wekelijkse routines, met een dashboard dat de voortgang van het proces volgde. Managers besteedden er maximaal twee uur per maand aan. Het programma vroeg van niemand extra tijd naast het werk: de routines zaten in het werk.





## De managers ernaast

Zes managers begeleidden het proces, elk voor het eigen team, met een dashboard dat liet zien of het team op koers lag, nooit wat een individu deed. Twee uur per maand. Dat was genoeg om het gesprek te voeren over het eigen doel van ieder, en te weinig om er een beoordeling van te maken. Precies die verhouding maakte dat verkopers eerlijk bleven over wat ze deden.

## Wat er veranderde

**52 / 60**

verkopers bevestigden dat  
hun gedrag was veranderd

**6 / 6**

managers zagen meetbare  
gedragsverandering in hun  
team

**< 5 uur**

tijd per verkoper over vier  
maanden

De strategiemanager bevestigde dat het programma precies toevoegde wat de strategie miste: de vertaling naar gedrag. De interne communicatie verbeterde, de klanttevredenheid ook, en de organisatie verwachtte daaruit een hogere salesprestatie. Wat vijf jaar investeren in strategie niet had bereikt, deed een programma van vier maanden per persoon.

# Wat het de organisatie vroeg

Eén offerte voor zestig verkopers en zes managers, plus de tijd: twee uur per maand per manager, minder dan vijf uur per verkoper over vier maanden. Bij elkaar een fractie van wat de organisatie in vijf jaar in de strategie zelf had gestoken, en de garantie dat die investering in gedrag terechtkwam.

## ZO WERKT HET VANDAAG

Dit programma is de voorloper van het Persoonlijk Leiderschap-programma van My New Behavior: acht weken je eigen Gedragsprofiel opbouwen in je eigen werk, het profielgesprek, het boek Overwin jouw Quitter, en vier maanden de Quitter Coach in je zak. Altijd met een MNB-gecertificeerde coach ernaast, die één offerte maakt voor het geheel. Voor organisaties: het programma voor je mensen, of eigen begeleiders die je laat certificeren. Zie [mynewbehavior.com](https://mynewbehavior.com), oplossingen Organisatieleiderschap en Missie, visie, strategie en gedrag.

# Samen met onze partners

Programma's als dit voeren we uit met partners: MNB-gecertificeerde coaches, trainers en interne begeleiders die het startgesprek, de begeleiding en het profielgesprek doen. My New Behavior levert de methode, het platform en het Gedragsprofiel; de partner staat naast de deelnemer. Zo bereiken we samen wat een training alleen niet kan: gedrag dat blijft staan als de aandacht weg is.

Organisatieleiderschap

Missie, visie, strategie en gedrag

Verandermanagement





[info@mynewbehavior.com](mailto:info@mynewbehavior.com)  
[www.mynewbehavior.com](http://www.mynewbehavior.com)

LinkedIn @mynewbehavior  
Instagram @mynewbehavior