



Sales **G**RO  
NAVIGATOR



# SalesGRO Navigator

SalesGRO Navigator is uw sparringpartner voor New Business Development. Sinds 2009 begeleiden wij onze opdrachtgevers bij de realisatie van lean & mean management.

Onze adviesstijl is energiek, daadkrachtig en recht-door-zee. Wij zijn gespecialiseerd in:

- **Communicatie**
- **Performance verbetering**
- **Service excellence**

# Communicatie

Communicatie staat aan de basis van iedere organisatie. Het helpt om connecties te maken, beter te luisteren naar jouw doelgroep en om te blijven groeien. De juiste communicatiestrategie speelt een belangrijke rol bij het behalen van de gewenste doelen. En daar mag je best wat hulp bij vragen.



# Performance verbetering

Wij zorgen dat mensen, teams en organisaties kunnen excelleren. Binnen Nederland en ook daarbuiten doen wij dat door ze te adviseren, te ondersteunen waar dat kan en te confronteren waar het moet.

# Service Excellence

Service excellence is dé strategie om klanten te binden. Dit lukt alleen als in ieder klantcontact de verwachting wordt overtroffen. Als je hele organisatie dit centraal stelt in haar aanpak, dan leidt dit gegarandeerd tot meer herhaalaankopen, retentie, merkvoorkeur, online engagement en lagere verkoopkosten.





## Visie

Organisaties moeten wat ons betreft vooral zelf hun problemen oplossen en uitdagingen aangaan.

Een sparringpartner / adviseur kan daarbij een grote meerwaarde hebben.

Als duvelstoejager, als buitenboordmotor, als accelerator, als katalysator.

Door de zaak op scherp te houden.

Omdat binnen organisaties de 'dingen van de dag' veelal de overhand hebben.



## Kwaliteitsnormen

Strategische doelen, verder gelegen ambities en de eigenlijke uitdagingen voor de organisatie, raken daardoor nogal eens uit beeld.

Iemand die niet in het oog van de orkaan zit, die wel de afstand heeft en tijd kan nemen om de langere lijnen te bewaken, is dan goud waard.

Maar alleen als die persoon beregoed is. Bewezen resultaten, een berg proven practices, langdurige ervaring, hoge klanttevredenheid, een vaste klantenkring, dat zijn de kwaliteitsnormen waaraan de sparringpartner / adviseur van SalesGRO Navigator voldoet.



## Kerndoel

Ons kerndoel is steeds om organisaties zelf de gewenste verandering te laten realiseren.

Wij structureren, denken mee, leggen bloot, benoemen, coachen en begeleiden.

Wij nemen 'problemen en vraagstukken' niet over, maar ondersteunen bij het in beweging brengen van organisaties.

De sparringpartner / adviseur daagt de organisatie zo uit, dat verbeteringen en vernieuwingen door de medewerkers zelf worden gerealiseerd.



## Fundamentele SalesGRO verandering

Overdracht van kennis, ervaring, energie en know how is onze belangrijkste toegevoegde waarde.

Deze aanpak wekt vertrouwen binnen de organisatie en geeft zelfvertrouwen.

Met een beperkte inzet van sparringpartner / adviseur wordt een hefboom gecreëerd die fundamentele omzetgroei verandering mogelijk maakt.

De uitgangspunten voor ons advieswerk hebben we vastgelegd in onze business principles.

Deze vormen voor ons de leidraad voor het werken bij de klant en voor de organisatiecultuur van SalesGRO Navigator.



## Business Principles van SalesGRO Navigator

De bedrijfsprincipes van SalesGRO Navigator vormen de uitgangspunten van ons werken.

Onze klanten kunnen ons hierop altijd aanspreken.





## Structurele relaties

Wij streven naar structurele samenwerkingsrelaties met onze klanten.

Daarom proberen wij altijd de verwachtingen van onze klanten te overtreffen.



## We doen het samen

Onze ondersteuning is prettig, doelgericht, onomwonden en energiek.

Het realiseren van lange termijn resultaatverbeteringen bij onze klanten staat voorop.



## Reële prijs

Onze tarieven weerspiegelen de impact die wij bij onze klanten hebben.  
Voorafgaand aan een opdracht stellen wij een reële kostencalculatie op.  
Gedurende de rit factureren wij op basis van een transparante urenverantwoording.



## Onafhankelijk

Wij kiezen bij onze advieswerkzaamheden een onafhankelijke opstelling en zeggen waar het op staat, zonder aanzien des persoons.

Daar is 'in the long run' iedereen het meest bij gebaat.



## Vertrouwelijkheid

De informatie die wij van onze opdrachtgevers verkrijgen, behandelen wij strikt vertrouwelijk.  
De kennis en ervaring die wij bij onze klanten op doen, wordt wel zoveel mogelijk gedeeld met anderen.



## Kennis Delen

Kundigheid is ons belangrijkste productiemiddel, in de vorm van vaardigheden, ervaringen, instrumenten, methoden en technieken.

Het ontwikkelen en verspreiden van bekwaamheid is een belangrijke doelstelling van SalesGRO Navigator.



## Vertrouwen

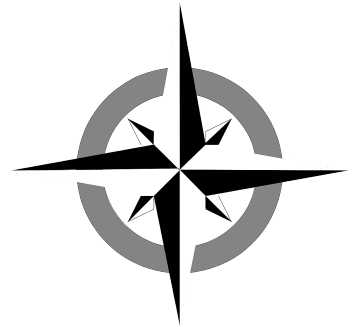
De mens vormt voor ons de maat der dingen.

Geen poeha, geen grote verhalen, maar dingen die werken, die bewezen effectief zijn, vormen de basis van ons handelen.

# Diensten van SalesGRO Navigator

## Contentstrategie

Hoe zet je een content strategie op die je business écht naar het volgende niveau tilt?



## Contentcreatie

Met welke content verleid jij je doelgroep optimaal? Artikel, video, blog, infographic of social post?

## Bereik

Met en via ons bereik je jouw doelgroep: B2B-beslissers op alle functieniveaus in diverse branches nationaal en internationaal



## Leads

Wij genereren relevante leads, koesteren deze om ze vervolgens te activeren naar een afspraak. Weten hoe?



# Werkwijze



Klanten vinden en klanten binden. Vanuit de filosofie 'we are in your business' stellen we onze expertise volledig ten dienste van uw missie en visie. Kort gezegd: we maken, onderhouden en evalueren commerciële contacten.

We ontzorgen op het gebied van telesales, telemarketing, marktonderzoek en leadgeneratie, in vloeiend Nederlands, Vlaams, Duits of één van de andere talen die we spreken. En wat de doelstellingen ook mogen zijn, wij opereren vanuit uw naam.

Dat verhoogt de effectiviteit van het contactmoment met uw doelgroepen, voorkomt reputatieschade en verstevigt de onderlinge relatie.

Het resultaat is een reeks gesprekken die wij voor u plannen met inzicht in uw agenda, waarop uw vertegenwoordigers direct actie kunnen ondernemen en de contacten omzetten naar klanten.

# CONTACT

Voor een vrijblijvend gesprek stellen we het op prijs als u ons wilt benaderen.



**Bosscheweg 107**

**NL-5282 WV BOXTEL**

**T +31(0) 73 208 0 802**

[willem@salesgro.nl](mailto:willem@salesgro.nl)