

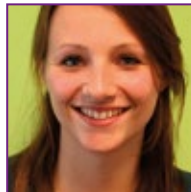
BR16HT ALLEY

Bright Alley

Bij Bright Alley werken meer dan vijftig specialisten op het gebied van online leren. Zij ondersteunen organisaties bij het invoeren en verbeteren van creatieve e-learning, serious games en leernetwerken.

Het verlangen

“Onze medewerkers zijn allemaal expert in een specialistisch vakgebied. Ze erkennen het belang van sales, maar ze hebben nog last van schroom en weten niet goed waar te beginnen en hoe met commercie aan de slag te gaan.”



Eefje Albers



Marijn Jenné



Eefje Albers, E-learning consultant Bright Alley

“De training van Dreamfactory was behoorlijk intensief. Het ging voor een groot deel over de vraag: hoe ga je een gesprek in?”

Hoe stel je de juiste vragen tijdens een gesprek waardoor je een nieuwe klant aan de haak slaat, zonder door te drammen. Dat is lastiger dan het lijkt. Het gaat er vooral om dat je een klant een

goed gevoel geeft. En dat je het belang inziet van een langdurige relatie met je verschillende mensen in je netwerk. Je weet nooit wat er uit kan komen. Gewoon durven afspreken om met iemand even bij te praten. Het leukste was nog: vrijwel meteen na de eerste trainingsdag sleepte ik een behoorlijk grote nieuwe order binnen!”

Marijn Jenné, Unitmanager Learning Bright Alley

“Tien van onze consultants hebben een meerdaagse training van Dreamfactory gekregen. Hierbij werd de nadruk gelegd op ‘verkopen vanuit de inhoud’. Het belang inzien van adviserend verkopen, en daar ook lol in hebben. De deelnemers aan de training hebben een aantal handige manieren geleerd om een gesprek zo te voeren dat ze vanuit hun rol als adviseur kunnen verkopen.

We hebben sindsdien een speciale zaai lijst waarop iedereen bijhoudt met wie hij afsprekt, om welke reden, en wat hier vervolgens uit is gekomen. Dit kan gewoon een kopje koffie zijn met een oude of nieuwe relatie, maar doordat we het vastleggen en inzichtelijk maken ontstaat er meer bewustzijn. Als ik nu vraag waar mensen kansen zien, dan heeft iedereen een antwoord klaar”