

IMPACT

— tot de 3^e
MACHT





WIE IS ISAM?

1. 30 jaar bestaan – vanuit Erasmus universiteit
2. BeNe kantoren – globale werking
3. In company en open opleidingen



Wie is ISAM?

- ✓ Opgericht binnen de Erasmus Universiteit in Rotterdam in 1996 door Prof. Willem Verbeke.
- ✓ Wetenschappelijke verankering door onze **Academic Board**.
- ✓ Vandaag onafhankelijke onderneming met kantoren in België en Nederland, internationaal actief.



TIAS
SCHOOL FOR
BUSINESS AND SOCIETY

AMC Antwerp
Management
School


Universiteit
Antwerpen

www.isam.be



Hoe ondersteunen we onze klanten?

Postacademische
**Open
Opleidingen**

In-company
**Programma's &
Academies
op maat**

Commerciële
transitie
Projecten

Professionele
Experts

Opleidingsprogramma's voor commerciële departementen en medewerkers met klantcontacten

End-to-end commercial excellence

Management

Commercieel team

Customer Service &
client facing teams

Leads
genereren

Commercieel Leadership
en management van de
teams

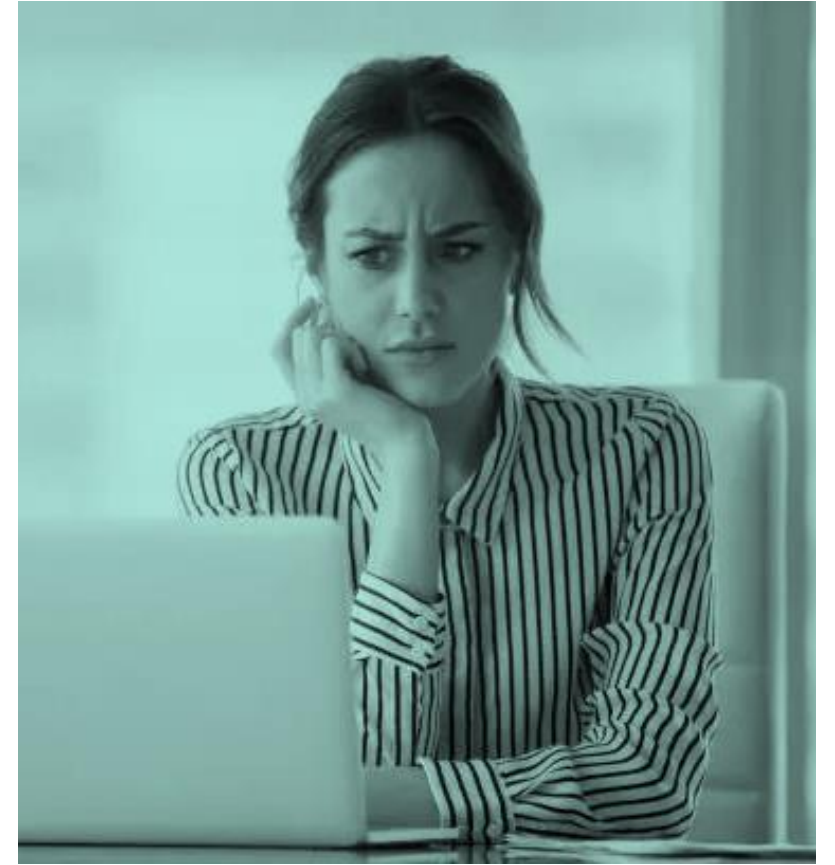
New Business
Development

Commerciële
communicatievaardigheden

Account
management

Key Account
Management

Strategisch
Account
Management



70-20-10 = 90-10
BIJ SALES MANAGERS & DIRECTIE

We gaan graag nog een stap verder...



10%
training

TRAINING

- skillset / mindset / context
- concepten / voorbeelden / praktijk
- live / virtueel / digitaal

45%
social learning

COACHING

- coach-the-coach
- communities of practice
- train-the-internal-trainer

45%
field experience

ANCHORING

- People
- Processes
- Tools

Eva Kyndt (2023) – professor Swinburne University of Technology Melbourne (Australië) & hoofddocent UAntwerpen

NOG 3 CRUCIALE ELEMENTEN TER ONDERSTEUNING VAN EEN DEVELOPMENT JOURNEY



TRAINING

COACHING

ANCHORING

1

Delivery / Project Team

2

Programma Enablers

3

Evaluatie op verschillende niveaus

METEN VAN SALES TRAININGSIMPACT

Multi-level meting van het succes van het programma
en pro-actief programma sturen naar maximale impact



ref. Jack Phillips ROI Model

1. **Omzetimpact** (grotere deals, betere en snellere closing)
2. **Win rates** (meer conversie naar deals)
3. **Productiviteit** (snellere groei, quota consistenten halen)
4. **Klantimpact** (meer retentie, up & cross selling, sterkere relaties, NPS)
5. **Gedragsverandering** (vaardigheden & tools in praktijk toepassen)



Let's talk!

Valerie Tuytschaever
Managing Partner
valerie@isam.be
+32 499 56 53 39



www.isam.be



**LinkedIn
Valerie**