

Spreekuur met...

# De Commercie Dokter

*In 2006 startte Ewoud van der Leij met Het Commerciële Huis in Aalten. Wat begon als een bureau met als specialisatie verkooptrainingen, is anno 2011 uitgegroeid tot een professionele tent. Specialisatie: het optimaliseren van commercie van bedrijven. Sinds kort is er een nieuwe aanvulling op het brede dienstenpakket: de Commercie Dokter.*

**D**e Commercie Dokter, dat ben ik: Ewoud van der Leij; aangenaam! Ik kom bij veel bedrijven en instellingen in de Achterhoek en daarbuiten. Bij deze bezoeken staat altijd het 'optimaliseren van de commercie' centraal. Tijdens deze gesprekken kom ik samen met de opdrachtgever meestal tot de conclusie dat de commercie vaak daadwerkelijk beter kan worden. Juist vanuit deze optiek heb ik gekozen voor de term Commercie Dokter.

#### Hoe werkt het?

Mensen die vinden dat ook hun commerciële proces beter kan worden, maken een afspraak. Deze afspraak is geheel vrijblijvend en kosteloos. Tijdens deze intake of 'eerste consult' bespreken we samen de 'pijnpunten' op het gebied van commercie. Voorbeelden zijn het aanbrengen of verbeteren van structuur, het verbeteren van de vaardigheden van commerciële medewerkers, het ontwikkelen van een (nieuwe) verkoopstrategie en ga zo maar door. Op basis van het eerste gesprek stel ik een heel concreet behandelplan op, oftewel een plan van aanpak. Hierin staat duidelijk omschreven WAT we samen gaan doen en HOE.

#### Wat is het vervolgtraject?

Zodra het behandelplan is goedgekeurd, gaan we aan de slag door specialismen in te zetten. Voorbeelden: een verkooptrainer die aan de slag gaat om de verkoopvaardigheden te optimaliseren of een Mystery shopper die een nulmeting doet. Een ander voorbeeld is mee op pad met een buitendienstmedewerker om heel praktisch inzicht te krijgen in de verbeterpunten. Met deze verbeterpunten wordt aan de slag gegaan om uiteindelijk dus alles te optimaliseren.

#### Voor wie is de Commercie Dokter interessant?

De Commercie Dokter is er voor alle ondernemers, managers en medewerkers die vinden dat hun commercie beter kan worden. Daarnaast begeleid ik trajecten bij instellingen die commerciëler willen (en soms moeten) worden.

#### Geef eens een voorbeeld?

Een concreet voorbeeld is een onderneming in Twente die zijn marge maar niet op het gewenste niveau kreeg. Naar aanleiding van een aantal keer 'meelopen' met de buitendienst kwamen we tot de conclusie dat zij moeite hadden met de omgang met kortingsvragen. Bij een dergelijke vraag door een opdrachtgever werd er door de buitendienst veel te makkelijk en te snel korting gegeven. Daarnaast bleek dat er onvoldoende werd ingespeeld op koopsignalen van (potentiële) opdrachtgevers.

In een maatwerktraining voor deze afdeling verkoop is de focus gelegd op deze twee aspecten. Resultaat: binnen drie maanden een aantoonbare margeverhoging. Datzelfde geldt voor de omzet.

Een ander voorbeeld is een instelling in de Achterhoek die in 2012 moet 'vercommerciëren' in verband met veranderende wet- en regelgeving. Hier zijn wij op dit moment actief met het aanbrengen van de juiste structuur en het trainen van commerciële en communicatieve vaardigheden van management en medewerkers. Juist bij een dergelijk traject is 'anders denken en doen dan voorheen' gewenst voor alle betrokkenen. Datzelfde geldt voor het bijhouden van de te optimaliseren vaardigheden. Verder begeleiden wij deze instelling bij hun positionering. Om kort te gaan zorgen wij dat ze ADA worden: 'Anders Dan Anderen'. Door onze ondersteuning bij een dergelijk marketingvraagstuk is ook deze opdrachtgever klaar voor 2012.

#### Wat zijn de voordelen?

Wij optimaliseren commercie. Dat doen wij in de breedste zin. Daarin zijn wij uniek. Van verkoop tot marketing en van strategie tot en met de 'hapklare brokken'. Dat doen wij door altijd maatwerk te leveren. En dat op een praktijkgerichte manier. Succes en plezier voor de deelnemers staan daarbij centraal. Juist door deze aanpak halen wij de gezamenlijke doelstellingen.

#### Hoe bent u te bereiken?

Even naar de website [www.commercie-dokter.nl](http://www.commercie-dokter.nl) en de rest wijst zich vanzelf. Mail of bel gerust, een eerste vrijblijvende afspraak is zo gemaakt. Graag tot ziens op onze eerste afspraak!

HET COMMERCIEËLE HUIS



Het Commerciële Huis  
Lieversdijk 3  
7121 KT Aalten  
T 0543 - 56 52 52  
[info@verkoopimpuls.nl](mailto:info@verkoopimpuls.nl)  
[www.verkoopimpuls.nl](http://www.verkoopimpuls.nl)