



KLANTCASE

De samenwerking van Seller & Bidfood

Als dé horecagroothandel heeft Bidfood als belangrijkste doelstelling om foodprofessionals succesvoller te maken. Lees in deze case hoe Seller hierbij heeft ondersteunt.

Datum
21 / 05 / 2021



help klanten groeien





1. Training Communicatieve vaardigheden

Als dé horecagroothandel heeft Bidfood als belangrijkste doelstelling om foodprofessionals succesvoller te maken. Maar hoe overtuig je zoveel mogelijk chefkoks en ondernemers ervan dat je dit als beste kunt? Passie voor horeca is in dit geval niet genoeg, er zijn sales-technieken nodig. Daarom brengen wij nieuwe medewerkers al sinds 2015 de benodigde basisvaardigheden bij tijdens onze training Commerciële Vaardigheden.

1.1 Over Bidfood

Op de online marktplaats van Bidfood vindt elke foodprofessional het mooiste internationale en lokale aanbod. Van versproducten tot alles wat nodig is om ze te bereiden en serveren. Eenvoudig besteld en tot in de keuken bezorgd. Alles om het beste uit cateraars, kantines, zorginstellingen, hotels, restaurants en andere horecaondernemingen te halen. Op de persoonlijke manier die bij Bidfood past. Eén van de redenen dat onze training de medewerkers zo aanspreekt.

“Dat je tijdens deze training dicht bij jezelf blijft, is heel prettig. Als ik één ding heb geleerd, is het wel dat je het meest met salestechnieken bereikt als je ze eigen maakt. Ik ben daardoor veel sterker in mijn schoenen gaan staan.”

Myrna Thoolen – Senior Accountmanager

1.2 Veel aandacht voor de werking van het brein

De training Commerciële Vaardigheden is een tweedaagse basistraining die je voorbereidt op het werk als commercieel medewerker. Dit doen wij op onze geheel eigen wijze. Zo besteden we veel aandacht aan de werking van het brein en de psychologie achter de verkooptechnieken.

Door Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP) in de training te integreren, leren we de cursisten hoe je door middel van taal en communicatie invloed krijgt op onbewuste breinprocessen. Het niet zomaar iets doen, maar werkelijk begrijpen waarom je iets doet en achter oprechte interesses en behoeften van een potentiële koper komen, vinden cursisten heel waardevol.



1.3 Het perfecte salesgesprek

Om het voeren van een salesgesprek op doeltreffende wijze te doen, bespreken we uitgebreid de structuur. Hoe open je het gesprek met zoveel impact dat een potentiële koper werkelijk gaat luisteren naar wat jij te zeggen hebt? Hoe kom je erachter waar de verborgen behoeften van de klant liggen en hoe speel je daarop in? Hoe close je een deal en hoe ga je om met eventuele bezwaren? Deze en nog veel meer vragen komen aan bod om een gesprek tot een succesvol einde te brengen.

“Bij ons komen veel mensen werken met een passie voor horeca, maar zonder saleservaring. De Seller-training is voor die mensen ideaal! In twee dagen tijd zie je hun commerciële kennis groeien. Dat maakt ze enthousiaster én sneller succesvol.”

Pascal Milhado – Sales manager Bidfood Amsterdam en Hoofddorp

1.4 Zowel interne als open trainingen

In de loop der jaren hebben we gemerkt dat het onmogelijk is om elke werknemer in een grote groep te trainen. Zo komt het geregeld voor dat iemand bij Bidfood begint terwijl er nét een training is gegeven. Omdat je deze medewerker zo snel mogelijk de kneepjes van het vak wilt leren en niet wilt laten wachten op een volgende training, bieden we ook open sessies aan. De inhoud is hetzelfde, de groepssamenstelling heel anders. Je volgt de training namelijk niet met collega's, maar met deelnemers van andere bedrijven. Dit zorgt voor een heel leuke dynamiek. Waar bij interne trainingen meer de focus ligt op de eigen organisatie, kun je bij de open sessie veel opsteken van andere bedrijven. Beide erg leerzaam!

“Als werkgever wil je je medewerkers zo goed mogelijk voorbereiden op hun functie. Doordat ik de training ook zelf heb gevolgd, weet ik hoeveel je ervan opsteekt. In twee dagen tijd leer je precies hoe je de gun-factor krijgt, die allesbepalend is in het salesvak. De training Commerciële Vaardigheden vind ik dan ook een musthave voor iedere commercieel ingestelde functie.”

Pim van der Vorst – Hoofd Verkoop Binnendienst Bidfood Schiedam