



26^e
EDITIE

HIGH IMPACT

SALES

met salesprofessor

**Willem
Verbeke PhD**

Dinsdag 16 december 2025 | 10.00 – 18.00 uur | Kasteel Groeneveld (Baarn)



GROENEVELD ACADEMY



HIGH IMPACT
SALES

met salesprofessor
Willem
Verbeke PhD

Wil je als salesprofessional binnen één dag helemaal connected zijn met de state-of-the-art inzichten, kennis en ontwikkelingen in jouw vakgebied? Meld je dan aan voor het 1-daagse programma 'HIGH IMPACT SALES'.

Tijdens het programma vertaalt salesprofessor Willem Verbeke PhD de laatste inzichten uit de neurowetenschappen, behavioural economics en sociale netwerktheorie op bevlogen wijze naar uw dagelijkse salespraktijk.

Deelname aan het programma is een waardevolle investering in jezelf en jouw organisatie. Een investering die zichzelf meteen de volgende dag al uitbetaalt!

www.highimpact-sales.nl

PROGRAMMA

Het 1-daagse HIGH IMPACT SALES programma bestaat uit drie dagdelen:

1

10.00 – 12.30 uur

DE FUNDAMENTEN VAN HET NIEUWE COMMERCEEL LEIDERSCHAP

- Wat is het placebo effect van de nieuwe commercieel leider?
- Waarom moet de nieuwe commercieel leider een kennisbroker worden?
- Hoe word je de nieuwe commercieel leider (de vijf fundamenten)?
- Wat zijn de neurowetenschappelijke grondslagen van het nieuwe commercieel leiderschap?

2

13.30 – 15.30 uur

HET BELANG VAN 'VEERKRACHT' VOOR DE NIEUWE COMMERCEEL LEIDER

- Waarom excelleren sommige managers in hun commercieel leiderschap, en anderen niet?
- Welke motivatie(s) heeft de nieuwe commercieel leider?
- Hoe gaat de nieuwe commercieel leider om met zijn angst om te vragen om de verkooporder?
- Hoe leert de nieuwe commercieel leider zijn energie managen, blijft hij agile en voorkomt hij een burn-out?

3

16.00 – 18.00 uur

EFFECTIEF SOCIAAL NETWERKEN VOOR DE NIEUWE COMMERCEEL LEIDER

- Waarom moet de nieuwe commercieel leider 'street smart' en sociaal intelligent zijn?
- Waarom blijft tachtig procent van de kennis in de organisatie 'plakken' en hoe kan de nieuwe commercieel leider dat probleem 'street smart' oplossen?
- Hoe bouwt de nieuwe commercieel leider interne en externe netwerken?
- Hoe maakt de nieuwe commercieel leider gebruik van social media om thought leader te worden voor zijn organisatie en zo key-accounts beter te beïnvloeden?



STATE-OF-THE-ART
INZICHTEN UIT DE
NEUROWETENSCHAPPEN
EN BEHAVIOURAL
ECONOMICS



SALESPROFESSOR WILLEM VERBEKE PhD

Het HIGH IMPACT SALES programma staat onder de bezielende leiding van Willem Verbeke PhD, emeritus hoogleraar aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en één van Europa's meest vooraanstaande researchers op het gebied van sales- & accountmanagement. Voor zijn baanbrekende academische werk ontving hij in de VS onder andere tot twee maal toe de prestigieuze Howard Sheth Award. Hij publiceerde in 10 van de 50 door de Financial Times aangeduide top journals in research.

Willem Verbeke is een bevoegen docent en coach die meer dan 7.000 sales professionals heeft opgeleid. Hij is tevens auteur van diverse managementboeken. Zijn boek '*De veerkrachtige professional*' stond geruime tijd in de Managementboeken Top 10.

Willem Verbeke is medeoprichter van Professional Capital en EMIC, twee bedrijven die zich bezighouden met coaching van sales- en accountmanagers en mystery calling.



ASSESSMENT EN BOEK

Voorafgaand aan het programma doen deelnemers (kosteloos) het exclusieve (online) ExploreMe.eu assessment. De individuele uitslag gebruiken zij als leidraad tijdens het programma.

Deelnemers ontvangen na afloop een certificaat en een gratis exemplaar van Willems nieuwste managementboek 'Waarom robots geen plezier hebben in hun werk'.



DOELGROEP

HIGH IMPACT SALES is speciaal ontworpen voor senior accountmanagers, sales en commercieel managers/directors en andere (senior) sales professionals.

KASTEEL GROENEVELD IN BAARN

Het programma vindt plaats op Kasteel Groeneveld in Baarn. Deze centraal gelegen 18^e-eeuwse buitenplaats is één van de mooiste landgoederen van ons land. De deelnemers worden culinair verzorgd door Grand Café Groeneveld, gevestigd in het Koetshuis van het kasteel.



INSCHRIJVEN 'HIGH IMPACT SALES'

Klik hier om aan te melden voor de 26^e editie op:

Dinsdag 16 december 2025

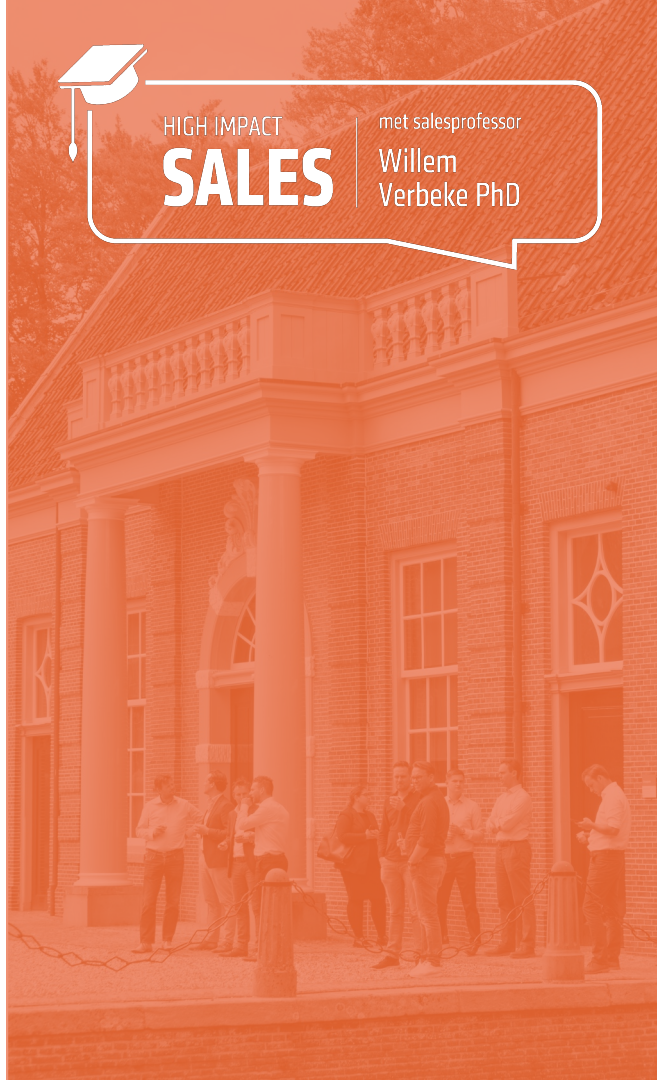
De deelnamekosten bedragen € 995 (excl. BTW) per persoon

Maximaal 20 deelnemers per editie



HIGH IMPACT
SALES

met salesprofessor
**Willem
Verbeke PhD**



ENKELE REACTIES VAN DEELNEMERS AAN DE VOORGAANDE EDITIES VAN HIGH IMPACT SALES

“Eindelijk eens iemand voor de klas, die terzake kundig is en met veel praktijkvoorbeelden zaken verduidelijkt. En geen blad voor zijn mond neemt. Heerlijk!”

“Een compleet andere kijk op sales. Ik vond het een topdag. Jammer dat het alweer voorbij is!”

“Een inspirerende dag waarin neurowetenschap en commercieel leiderschap door Willem Verbeke op een prikkelende manier worden samengebracht”

“Willem Verbeke stelt zich kwetsbaar op en dat maakt hem geloofwaardig. Zijn stellingen zijn sterk gefundeerd. Ik ben het niet altijd met hem eens, maar dat geeft voer voor discussie!”

“Even heerlijk weg van de gebaande salespaden en een mooie koppeling tussen theorie en praktijk”

“Prachtige locatie, goed bereikbaar, makkelijk parkeren en lekker eten. Alles was perfect geregeld. Complimenten aan het hele team!”

“Het programma heeft mij meer inzicht gegeven in de karakteristieken van sterk commercieel leiderschap en op welke vlakken ik zelf kan groeien. Het is zeer nuttig om de wetenschappelijke onderbouwing achter een gevoel te snappen”

“Ik heb al het een en ander meegemaakt, maar ik kan alleen maar zeggen: keep up the good work!”

“Het was een inspirerende dag. De interactie met collega's maakt het tot één geheel”

“De gekozen invalshoek geeft mij een andere kijk op het salesvak”

“Een unieke ervaring voor iedereen die werkzaam is in de commercie. Leren kijken naar de dagelijkse patronen op een nieuw niveau”

“Erg leuk, goed bij te benen qua concentratie, leuke lunch, goede voorzieningen en interessante stof!”

“Het programma heeft me ervan overtuigd dat minder sterke kanten getraind kunnen en moeten worden”

“Knetterend inspirerend!”

“Het programma zet je aan het denken. Ik heb waardevolle tips, tricks en eyeopeners ontvangen”.

“Het programma biedt inspiratie om sales een boost te geven en benadrukt het belang van targets, trainen en het organiseren van een netwerk”.

“De neurowetenschap biedt interessante salesinzichten. Herkenbare praktijksituaties worden vanuit een theoretisch kader verklaard”

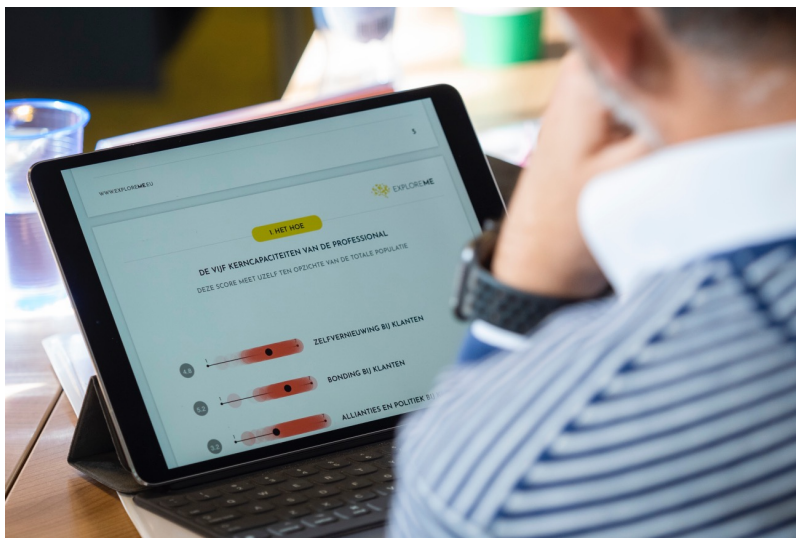
“Ik ben me bewuster geworden van de effecten van gedrag en de invloed van je netwerk op je functioneren”

“HIGH IMPACT SALES was een zeer positieve ervaring. Ik heb nieuwe, praktisch toepasbare inzichten opgedaan”.

“Door de compacte groep kwam de leerstof directer en interactiever over. Al met al heb ik een goede keuze gemaakt om deel te nemen!”

“Een moment van zelfreflectie: wat doe ik goed en waar moet ik nog aan werken om succesvol, gezond en gelukkig te blijven?”

**VISUELE IMPRESSIE
HIGH IMPACT SALES**



SALES PROFESSIONALS
VAN O.A. DE VOLGENDE
ORGANISATIES GINGEN
U VOOR:





GROENEVELD ACADEMY

Kasteel Groeneveld
Groeneveld 2
3744 ML BAARN

T. +31 (35) 303 7777
E. info@groeneveld-academy.nl
I. www.groeneveld-academy.nl