



## Celemi Board Games

“Een trouwe klant 2% korting geven is geen probleem!”

“Pijplijn voorspellen dient alleen maar om de afdeling financiën bezig te houden ...”

“Wij hebben de opdracht! Het speelt geen rol wat de betalingstermijn is, of dat nu vandaag of volgende week is. Als ik mijn target maar haal, maakt dat niet uit.”

Als u een van bovenstaande statements in uw organisatie weleens heeft gehoord, moet u toch overwegen om uw verkoopmedewerkers meer inzicht in ‘finance for business’ te geven. Maak dan gebruik van de op de board games gebaseerde business simulatie **Celemi Apples&Oranges™**.

Tijdens deze zeer interactieve workshop vormen de deelnemers management teams in de Business simulatie. De deelnemers leiden deze bedrijven gedurende drie operationele jaren. Tijdens het proces van een dag

moeten de deelnemers verwachtingen voorspellen, targetklanten selecteren, boekhouding statements afronden (winst- en verliesrekeningen, balansen en cashflowstatements) en tegelijkertijd ook veranderingen op de markt aanpakken. De deelnemers krijgen een goed inzicht in de bedrijfsfinanciering, maar nog belangrijker is het feit dat, door de werkelijke cijfers van hun werkgever in te voeren, "zij niet alleen het plaatje in zijn geheel zien" maar ook de resultaten van hun dagelijkse praktijk gaan zien.

Op deze manier ervaren zij hoe zij de eindresultaten kunnen verbeteren van de maatschappij waarvoor zij werken.

Een van de vele maatschappijen die Celemi Apples & Oranges heeft gebruikt, is ACL Services. ACL gebruikte de simulatie om de verkoopmedewerkers het verschil te doen ervaren tussen een op prijs gebaseerde verkoop en een op waarde gebaseerde verkoop.

[E-mail: mercuri@mercuri.nl](mailto:mercuri@mercuri.nl)

[Tel: +31 88 63728 74](tel:+31886372874)

[HELP MIJ HIERMEE](#)



[DOWNLOAD BROCHURE](#)

**MERCURI**  
international

Elk jaar stelt Mercuri International bedrijven in meer dan 50 landen in staat om sales excellence te behalen. Wij bedienen onze klanten zowel lokaal als wereldwijd met op maat gemaakte oplossingen en industrie-expertise. De verschillende bewezen

#### USEFUL LINKS

[Sustainability](#)  
[Privacy & cookie policy](#)

[Board of Directors](#)

#### FOLLOW US



verkooptechnieken en -methodieken  
zullen helpen om de verkoopprestaties te  
verbeteren.

[LEES MEER](#)

Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)