



PARTNER POSITION PAPER

DE GROEIMOTOR VOOR HR-PARTNERS

**WAAROM DE MEEST SUCCESVOLLE HR-
DIENSTVERLENERS DE KOMENDE JAREN NIET GROEIEN
DOOR MÉÉR CONSULTANTS AAN TE NEMEN.**

Door TMA België

www.tma.be

De HR-markt verandert sneller dan ooit

Eris een fundamentele verschuiving gaande in de markt voor HR-dienstverlening.

Nog nooit hadden organisaties zoveel behoefte aan ondersteuning op het gebied van talentontwikkeling, leiderschap, skills, performance en organisatieontwikkeling.

Tegelijkertijd is het voor HR-dienstverleners moeilijker geworden om duurzaam te groeien.

Niet omdat er minder vraag is. Integendeel. De uitdaging ligt ergens anders.

- Steeds meer organisaties oriënteren zich zelfstandig voordat zij met een consultant spreken.
- Concurrentie neemt toe.
- Al verandert de manier waarop klanten informatie zoeken, vergelijken en selecteren.
- Bestaande klanten verwachten dat hun adviseur proactief nieuwe inzichten en oplossingen aandraagt.

Het traditionele groeimodel gebaseerd op referrals, netwerkbijeenkomsten en incidentele acquisitie, staat daardoor steeds meer onder druk.

De vraag is daarom niet langer: **"Hoe vinden we meer klanten?"**

De echte vraag is: "Hoe bouwen we een organisatie die structureel blijft groeien?"



De meeste HR-dienstverleners hebben geen capaciteitsprobleem.

Er ontbreekt een goed systeem om te groeien.

We groeien marginaal via ons netwerk.

Marketing levert onvoldoende voorspelbare resultaten op.

We weten dat bestaande klanten meer potentieel hebben, maar benutten dat onvoldoende.

We hebben weinig structuur in accountontwikkeling.

AI staat op de agenda, maar wordt nog nauwelijks commercieel ingezet.

Growth is limited by systems, not by expertise.

Geen van deze uitdagingen wordt veroorzaakt door een gebrek aan expertise.

Vrijwel iedere HR-dienstverlener beschikt over uitstekende consultants. Wat vaak ontbreekt, is een samenhangend systeem waarmee expertise consequent wordt omgezet in commerciële groei.

Juist daar ontstaat het verschil tussen organisaties die stabiel blijven en organisaties die structureel versnellen.



Vijf ontwikkelingen die de komende vijf jaar bepalend worden

01

Bestaande klanten worden belangrijker dan nieuwe klanten.

De grootste groeikansen bevinden zich vaak al binnen de huidige klantenportefeuille.

02

AI verandert business development.

Niet door consultants te vervangen. Maar door hen beter voorbereid en relevanter te maken.

03

Thought leadership wordt belangrijker dan sales.

Organisaties kiezen steeds vaker voor de partij die de markt begrijpt voordat de vraag wordt gesteld.

04

Data wordt een concurrentievoordeel.

Partners die klant-, markt- en intentiesignalen slim combineren, herkennen kansen eerder dan concurrenten.

05

Partnerschappen worden strategischer.

De relatie tussen leverancier en partner verandert van productleverancier naar gezamenlijke groeipartner.



Een andere manier van samenwerken

Bij TMA geloven we dat de groei van onze partners de belangrijkste motor is achter onze eigen groei. Daarom hebben wij een andere visie op partnerships ontwikkeld.

Niet gebaseerd op software, certificeringen of licenties maar gebaseerd op gezamenlijke commerciële groei.

Dat noemen wij het TMA Partner Growth System™.

Een geïntegreerde aanpak waarin business development, AI, thought leadership, accountontwikkeling en klantinzichten samenkomen. Niet als losse initiatieven. Maar als één samenhangend groeisysteem.

Business development

Klantinzichten

Accountontwikkeling

AI

Thought leadership

PARTNER GROWTH

Wat betekent dit concreet?

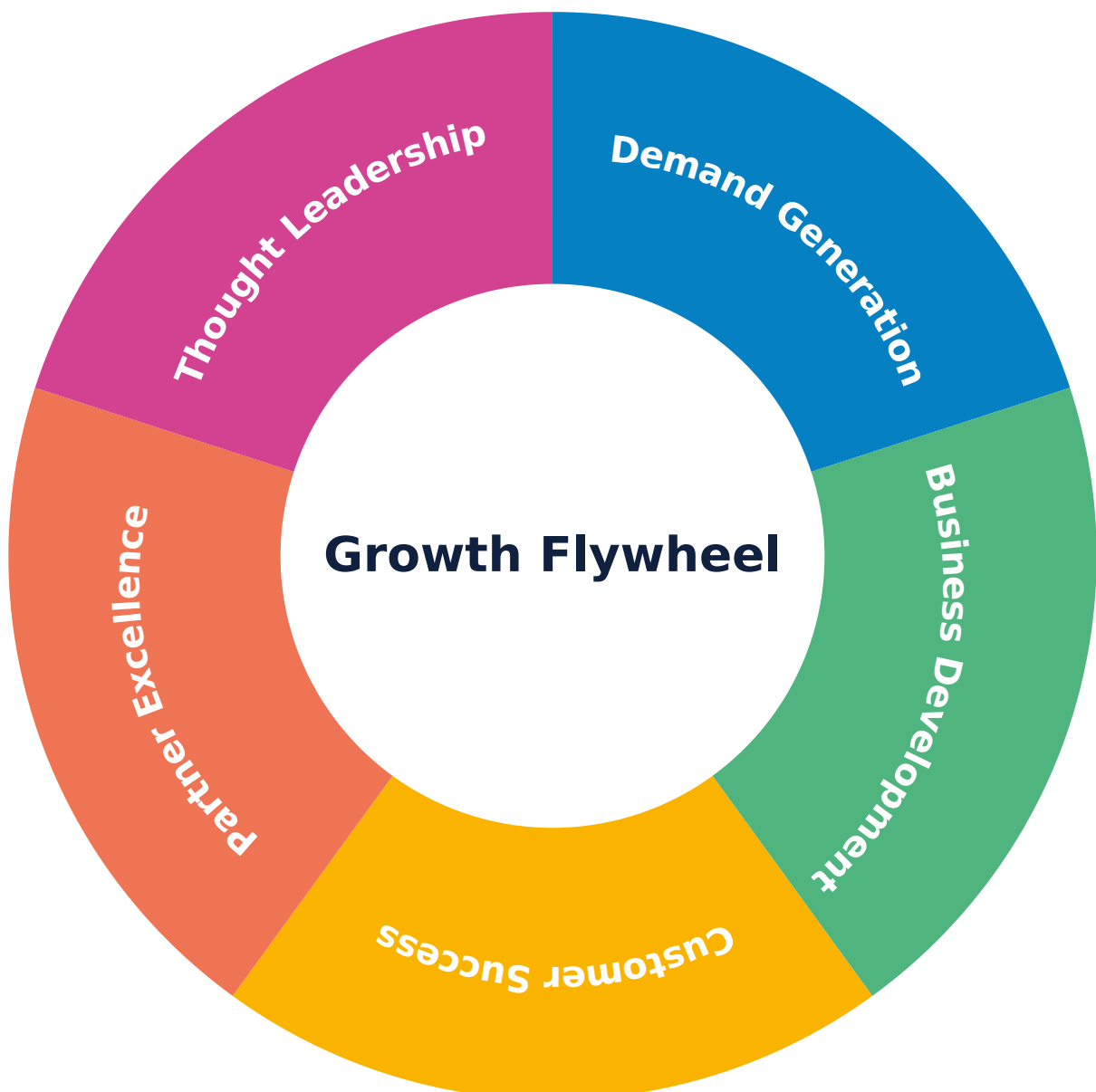
Partners die volgens deze aanpak werken bouwen stap voor stap aan een voorspelbaar groeisysteem.

Zij investeren niet alleen in nieuwe klanten. Zij ontwikkelen bestaande klanten structureel

door expertise te combineren met AI, kennis te delen en regelmatig strategische groeigesprekken te voeren. En zij gebruiken klantinzichten om continu nieuwe kansen te ontdekken.

Daardoor ontstaat een vliegwiel:

- Meer expertise leidt tot meer zichtbaarheid
- Meer zichtbaarheid leidt tot betere gesprekken
- Betere gesprekken leiden tot sterkere klantrelaties
- Sterkere klantrelaties leiden tot duurzame groei



Is dit relevant voor jouw organisatie?

Deze aanpak is ontwikkeld voor organisaties die:

- willen groeien zonder hun organisatie onevenredig uit te breiden;
- geloven dat expertise commercieel beter benut kan worden;
- AI willen inzetten als versneller van business development;
- langdurige klantrelaties belangrijker vinden dan korte termijn verkoop;
willen investeren in een strategisch partnerschap.

**Niet iedere organisatie past bij deze
manier van samenwerken.**

En dat is precies de bedoeling.



Uitnodiging

Laten we samen onderzoeken waar jouw grootste groeipotentieel ligt.

Wij nodigen een beperkt aantal HR-dienstverleners uit voor een Executive Growth Session.

Deze sessie biedt direct tastbare waarde. We onderzoeken gezamenlijk:

- Waar de grootste groeikansen liggen;
- Welke commerciële kansen vandaag al binnen jouw klantenbestand aanwezig zijn;
- Wat de huidige belemmeringen zijn;
- Hoe AI business development kan versterken;
- En of een strategisch partnership voor beide organisaties waarde toevoegt.

Geen productdemonstratie. Geen verkooppresentatie.

Maar een inhoudelijk gesprek over duurzame groei. Met een concrete aanbeveling voor een vervolgstap.

Plan jouw Executive Growth Session

Mail naar info@tmatalents.be

Bel ons direct op +32 03 304 22 65

TMA Talents Belgie

Michel de Braeystraat 52,

2000 Antwerpen





PARTNER POSITION PAPER

OVER TMA

**TMA ONDERSTEUNT ORGANISATIES BIJ HET
ONTWIKKELEN VAN TALENT, LEIDERSCHAP,
PERFORMANCE EN DUURZAME INZETBAARHEID.**

**VANUIT DIE EXPERTISE WERKEN WIJ SAMEN MET EEN
GROEIEND NETWERK VAN HR-CONSULTANCIES,
COACHES EN ORGANISATIEADVIESBUREAUS DIE
ORGANISATIES HELPEN HET MAXIMALE UIT MENSEN ÉN
ORGANISATIES TE HALEN.**

Door TMA België

www.tma.be