



zakenkompas

**ZAKENKOMPAS HELPT U
NIEUWE KLANTEN TE WERVEN.**

- ▶ WORKSHOPS, TRAINING EN COACHING ACTIEVE ACQUISITIE
- ▶ MEETBAAR RESULTAAT
- ▶ BROCHURE WORKSHOP VOOR GROOTHANDEL EN INDUSTRIE





COLD CALLING ALS EEN WARME DOUCHE VOOR DE BELLER ÉN VOOR DE KLANT

In de groothandel en in de industrie neemt de verkoopafdeling een beetje een merkwaardige plaats in. De bedrijven zijn vaak sterk gefixeerd op processen beheersen (operational excellence) en het ontwikkelen en beproeven van allerlei innovatieve concepten.

Het stelt hoge eisen aan de verkopers om die nieuwe combinaties van producten en diensten aan de man te brengen. Veel energie gaat dan ook steken in het ontwikkelen van de competenties die daarvoor nodig zijn en dat is terecht.

Het professioneel werven van nieuwe klanten kan uw omzet een geweldige extra impuls geven. Het woord “professioneel” betekent hier “met een hoge conversieratio” waardoor het rendement op uw inspanningen bijzonder hoog is.

IN DEZE WORKSHOP LEERT U

- ▶ Interessante leads te vinden en op de juiste momenten te benaderen
- ▶ Effectieve gespreksvoorbereiding te doen
- ▶ Een goede eerste indruk te maken
- ▶ De gesprekspartner nieuwsgierig te maken door zijn/haar wens of probleem centraal te stellen
- ▶ Een afspraak te “verkopen” die leidt tot een inhoudelijk gesprek met de klant
- ▶ Om te gaan met bezwaren en tegenwerpingen
- ▶ Om te gaan met klanten die “nee” tegen uw voorstel zeggen.

HET RESULTAAT IS

- ▶ Een sterk verbeterde conversie van eerste contact tot verkoopgesprek
- ▶ Met enthousiasme en plezier potentieel nieuwe relaties benaderen
- ▶ Een bestand van potentiële adressen voor latere benadering opbouwen
- ▶ Snel “aan tafel” met prospects die tot uw kernklanten behoren.



zakenkompas

De workshop bestaat uit twee dagdelen met een tussenperiode van twee weken. In het eerste deel gaan we aan de slag met voorbereiding voor cold calling in de vorm van het maken van een goede eerste indruk, de onderliggende wens of behoefte van de klant ontdekken en een specifiek aanbod doen. Met "huiswerk" in de vorm van het maken van een klantgerichte "pitch" en andere oefeningen uit de syllabus. In het tweede dagdeel gaan we diep in op het voeren van een "koud" acquisitiesprek. De deelnemers krijgen heel veel direct toepasbare tips.

Deze workshop is aangepast en heeft direct aansluiting bij de specifieke situatie van de branche.

De zakenkompas trainer kent de do's en dont's in uw bedrijfstak.

De investering bedraagt slechts € 395,- excl. BTW p.p. incl. werkboek (prijsniveau 2011).

Niet tevreden – geld terug garantie, zie volgende pagina.

Individuele coaching na het volgen van de workshop is mogelijk en voor veel bedrijven binnen is in-company training buitengewoon effectief en efficiënt; offerte op aanvraag.



SPOORSTRAAT 44
5911 KJ VENLO

POSTADRES:
POSTBUS 162
5900 AD VENLO

077-351 76 39
INFO@ZAKENKOMPAS.COM
WWW.ZAKENKOMPAS.COM

KWALITEITSGARANTIE 2011

ALS U NIET TEVREDEN BENT MELDT U DAT BIJ DE TRAINER NÁ HET
EERSTE DAGDEEL. U KRIJGT DAN UW BETALING VOLLEDIG TERUGGESTORT.
"NO QUESTIONS ASKED"

- ▶ CURSUSPLAATSEN DOOR HEEL NEDERLAND
- ▶ IN-COMPANY TRAINING OP AANVRAAG.
- ▶ MEER INFORMATIE EN AANMELDING VIA ONZE WEBSITE
WWW.ZAKENKOMPAS.COM

HET GEHEIM VAN SUCCES IS GEWONE DINGEN BUITENGEWOON GOED DOEN