



zakenkompas

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

- ▶ WORKSHOPS, TRAINING EN COACHING ACTIEVE ACQUISITIE
- ▶ MEETBAAR RESULTAAT
- ▶ BROCHURE WORKSHOP VOOR JOBHUNTERS EN ARBEIDSBEMIDDELAARS





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

Nieuwe leads werven is een must voor iedere jobhunter en bemiddelaar van mensen naar een nieuwe baan.

Hoewel de functiebenaming anders doet vermoeden, zijn jobhunters vaak mensen die door hun achtergrond meer “farmer” dan “hunter” zijn. Dat brengt met zich mee dat ze een natuurlijke tegenzin ervaren als het om “koud” benaderen van nieuwe relaties gaat. Keer op keer vinden ze wel een “reden” om actieve acquisitie uit te stellen. Zonde, want keer op keer opnieuw blijkt dat deze vorm van acquisitie uitermate effectief is en nog steeds de meeste nieuwe B2B contacten oplevert.

Het zou een vast onderdeel in de wekelijkse werkzaamheden van elke jobhunter en bemiddelaar moeten zijn.

IN DEZE WORKSHOP LEERT DE DEELNEMER

- ▶ Interessante leads te verzamelen
- ▶ Effectieve gespreksvoorbereiding te doen
- ▶ Een goede eerste indruk te vestigen
- ▶ De gesprekspartner nieuwsgierig te maken
- ▶ Een afspraak te “verkopen” die leidt tot een inhoudelijk gesprek met de klant
- ▶ Om te gaan met bezwaren en tegenwerpingen.

HET RESULTAAT IS

- ▶ Een veel betere conversie van eerste contact tot opdracht
- ▶ Discipline in actieve acquisitie met een vaste frequentie
- ▶ Met enthousiasme nieuwe relaties benaderen en focussen op succes
- ▶ Een groter bestand van potentiële plaatsingsadressen
- ▶ Meer plaatsingen van werkzoekenden.



zakenkompas

De workshop bestaat uit twee dagdelen met een tussenperiode van twee weken. In het eerste deel krijgt de deelnemer veel nieuwe en interessante informatie over het onderwerp aangereikt. Met “huiswerk” in de vorm van het maken van een klantgerichte “pitch” en andere oefeningen uit de syllabus. In het tweede dagdeel gaan de deelnemers afwisselend in de rol van beller en gebelde met elkaar oefenen.

Deze workshop is aangepast aan de specifieke situatie bij re-integratie- en daaraan verwante bedrijven. Bij de inhoud van de workshop is steeds rekening gehouden met het gegeven dat mensen (en geen producten) bemiddeld worden.

Zakenkompas trainer Theo Kusters heeft in de afgelopen vijf jaar meer dan 250 mensen vanuit een re-integratietraject begeleid en is bekend met de markt waarin u opereert.

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

Niet tevreden – geld terug garantie, zie achterpagina van deze brochure.

Vraag voor in-company workshops met meer dan vijf deelnemers naar de aangepaste voorwaarden en inhoud naar uw wensen, gratis intakegesprek.

Individuele coaching en/of in-company training na het volgen van de workshop is vaak buitengewoon effectief; 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 EN INDIVIDUELE COACHING OP AANVRAAG
- ▶ MEER INFORMATIE EN AANMELDING VIA ONZE WEBSITE
WWW.ZAKENKOMPAS.COM

M E N S E N D O E N Z A K E N M E T M E N S E N (D I E Z E M O G E N)