



zakenkompas

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

- ▶ WORKSHOPS, TRAINING EN COACHING ACTIEVE ACQUISITIE
- ▶ MEETBAAR RESULTAAT
- ▶ BROCHURE WORKSHOP VOOR LOGISTIEKE DIENSTVERLENERS





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

Het vervoer van goederen heeft ernstig geleden onder de terugval in de vervoersvolumes. De daling is echter maar tijdelijk en de verwachting is een herstel naar de niveaus van 2007 en 2008. Om rendement te maken moet de capaciteit zo volledig mogelijk benut worden en daarvoor biedt het bestaande klantenbestand vaak te weinig mogelijkheden. Het hoge verloop onder klanten dwingt ook om voortdurend actief te blijven acquireren.

Cold Calling op een correcte maar prikkelende manier is een uiterst efficiënte methode om snel “aan tafel” te komen bij nieuwe relaties.

De telefoongesprekken worden met succes gevoerd door ter zake deskundige verkopers die vertrouwen en interesse wekken en snel kunnen handelen. Dat zijn de commerciële mensen in uw eigen bedrijf dus en die moeten, net als een atleet, voortdurend trainen en scherp blijven. Daarvoor is deze minitraining in de vorm van een workshop bedoeld. In deze workshop worden de deelnemers bewust van de kansen die cold calling biedt en krijgen ze een heleboel praktische, direct toepasbare tips.

IN DEZE WORKSHOP LEERT U

- ▶ Effectieve gespreksvoorbereiding te doen
- ▶ Krachtige openingszinnen te gebruiken
- ▶ De gesprekspartner nieuwsgierig te maken door diens wensen te koppelen aan uw USP
- ▶ Een afspraak te “verkopen” die leidt tot een inhoudelijk gesprek met de klant
- ▶ Om te gaan met klanten die “nee” tegen uw voorstel zeggen.
- ▶ Een bestand aan interessante leads op te bouwen.

HET RESULTAAT IS

- ▶ Een sterk verbeterde conversie van eerste contact tot verkoopgesprek
- ▶ Meer enthousiasme en plezier in het benaderen van nieuwe relaties
- ▶ Een kwalitatief goed bestand van potentiële adressen (ook voor later) opbouwen



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 persoonlijke "pitch" en andere oefeningen uit de syllabus. In het tweede dagdeel gaan we diep in op het voeren van een "koud" acquisitiegesprek. De deelnemers krijgen heel veel direct toepasbare tips voor openingszinnen, omgaan met bezwaren en tegenwerpingen, stemgebruik, structuur in plaats van script, et cetera.

Natuurlijk is deze workshop aangepast aan de specifieke situatie van de logistieke en vervoersbedrijven op de Nederlandse markt.

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

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, 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

NEVER, EVER GIVE UP (WINSTON CHURCHILL OVER ONDERNEMERSCHAP)