



**zakenkompas**

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

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





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

Zakelijke dienstverleners (zoals administratiekantoren en accountants, verzekeringskantoren, economische en technische adviesbureaus, reclamebureaus, beveiligings- en schoonmaakbedrijven om er maar een paar te noemen) hebben gemeenschappelijk dat het verloop onder hun klanten vaak groot is. Dan ligt het dus voor de hand dat degene die ambitieus en actief acquisitie pleegt, de concurrentie te slim af is.

Cold Calling op een correcte maar prikkelende manier is dan een prima methode om snel “aan tafel” te komen bij nieuwe relaties en, niet te vergeten, een bestand op te bouwen dat in een later stadium tot nieuwe klanten leidt.

Deze telefoongesprekken moeten dan wel gevoerd worden door ter zake deskundige medewerkers die vertrouwen wekken en een volwaardig gesprekspartner zijn. Relatiebeheerders bij zakelijke dienstverleners kunnen hun functie extra inhoud geven met actieve acquisitie “op niveau” na het volgen van deze workshop.

### **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 uitstekende conversie van eerste contact tot verkoopgesprek
- ▶ Met enthousiasme en plezier potentieel nieuwe relaties benaderen
- ▶ Een groot bestand van potentiële adressen (ook voor later) 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 je klant ontdekken en je specifieke aanbod maken. 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 aangepaste workshop heeft direct aansluiting bij de specifieke situatie van de branche.

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

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

Niet tevreden – geld terug garantie, zie volgende pagina.

In-company training na het volgen van de workshop is 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 OP AANVRAAG
- ▶ MEER INFORMATIE EN AANMELDING VIA ONZE WEBSITE  
[WWW.ZAKENKOMPAS.COM](http://WWW.ZAKENKOMPAS.COM)

DE VERKOOP BEGINT PAS ALS DE KLANT "NEE" ZEGT