



**zakenkompas**

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

- ▶ WORKSHOPS, TRAINING EN COACHING ACTIEVE ACQUISITIE
- ▶ MEETBAAR RESULTAAT
- ▶ BROCHURE WORKSHOP VOOR ZELFSTANDIGE PROFESSIONALS





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

Nieuwe leads werven is een must voor iedere zelfstandige.

Vaak gebeurt dat door netwerken en social media en voor een aantal is dat voldoende om het gewenste inkomen te verdienen. Maar de meeste zelfstandige professionals bereiken niet de gewenste of noodzakelijke omzet en blijven steken op een (te) laag inkomensniveau. Tegen beter weten in hebben ze altijd wel een “reden” om de telefoon niet te pakken en actieve acquisitie uit te stellen. Zonde, want gebleken is dat bellen om klanten te werven uitermate effectief is en (nog steeds!) de meeste nieuwe B2B contacten oplevert.

Het moet wel geleerd worden om het leuk te vinden en om resultaten te bereiken.

*De Zakenkompas stelling: een zelfstandige die de discipline opbrengt om elke week 1 of 2 uur te bellen naar een goed adresbestand en met een goed “verhaal”, zit nooit om werk verlegen.*

Wie het daar niet mee eens is, mag het zeggen.....

### **IN DEZE WORKSHOP LEERT U**

- ▶ Interessante leads te vinden
- ▶ 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 uitstekende conversie van eerste contact tot verkoopgesprek
- ▶ Met enthousiasme nieuwe relaties benaderen en focussen op succes
- ▶ Een groter bestand van potentiële adressen (ook voor later)
- ▶ “Aan tafel” met prospects die tot uw kernklanten behoren.



## **zakenkompas**

De workshop wordt gegeven in een dagdeel op een zaterdag. Het is een intensieve workshop voor maximaal 8 deelnemers waarin we aan de slag gaan 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 een specifiek aanbod doen. In het tweede deel gaan we diep in op de techniek van het voeren van een “koud” acquisitiesprek, het belang van focus op kernactiviteit en omgaan met bezwaren.

Natuurlijk is deze workshop aangepast aan de specifieke situatie van zelfstandigen op HBO en hoger niveau.

Zakenkompas trainer Theo Kusters kent de problematiek omdat hij in de afgelopen vijf jaar meer dan 250 mensen begeleid heeft naar zelfstandig ondernemerschap. Het focussen op kernactiviteit en het vinden van de kernklanten is daarbij steeds leidend geweest.

De investering bedraagt slechts € 195,- excl. BTW p.p. incl. werkboek (prijsniveau 2011).

Individuele coaching na het volgen van de workshop is effectief, offerte in overleg.



SPOORSTRAAT 44  
5911 KJ VENLO

POSTADRES:  
POSTBUS 162  
5900 AD VENLO

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

- ▶ CURSUSPLAATSEN DOOR HEEL NEDERLAND
- ▶ IN-COMPANY TRAINING OP AANVRAAG
- ▶ MEER INFORMATIE EN AANMELDING VIA ONZE WEBSITE  
[WWW.ZAKENKOMPAS.COM](http://WWW.ZAKENKOMPAS.COM)

J E M O E T W E L E E N S S T I L S T A A N O M V O O R U I T T E K O M E N