

Inleiding

Programma

Aanmelden

Route

UITNODIGING
WORKSHOP
MAANDAG
6 JUNI 2016
FHI - LEUSDEN

KOUDE ACQUISITIE

'HOE KRIJG IK EEN AFSPRAAK BIJ EEN POTENTIËLE KLANT?'

NB. Deze workshop betreft een **herhaling**, op veler verzoek organiseren wij deze workshop voor de vierde keer.



Koude acquisitie 'Hoe krijg ik een afspraak bij een potentiële klant?'

NB. Deze workshop betreft een **herhaling**, op veler verzoek organiseren wij deze workshop voor de vierde keer.

Koude acquisitie gaat over het benaderen van potentiële klanten waar je nog geen contact mee hebt gehad. Je wilt graag een afspraak maken met nieuwe klanten om hen uit te kunnen leggen wat jouw producten, oplossingen en dienstverlening voor ze kunnen betekenen.

Koude acquisitie is soms onvermijdelijk. Als je wilt groeien of als je onvoldoende omzet kan maken bij je bestaande klanten, dan zal je naar nieuwe klanten op zoek moeten gaan.

Binnenkomen bij nieuwe klanten gaat helaas niet vanzelf. Zeker niet in deze tijd. En het is voor de meeste mensen ook nog eens erg spannend om te doen. Of je dat nu probeert via de telefoon of tijdens een seminar of beurs. Het vraagt om een goede voorbereiding, een goede en flexibele 'pitch' (kort en krachtig vertellen wat je toegevoegde waarde is), discipline, een lange adem en de juiste attitude en vaardigheden.

In een interactieve en praktische workshop gaat u aan de slag met collega's uit de branche om voor uzelf helder te krijgen hoe u effectief afspraken kan maken met potentiële klanten. En hoe u daardoor de eerste stap zet naar nieuwe klanten en nieuwe opdrachten! Daarbij komen vragen aan bod als:

- Hoe bepaal ik wat goede potentiële klanten voor mij zijn?
- Waarom wil een potentiële klant met mij zaken doen?
- Hoe bereid ik me optimaal voor op het eerste contact?
- Hoe kom ik in gesprek met de beslisser?
- Hoe vertel ik to the point wat onze toegevoegde waarde is?
- Hoe ga ik om met tegenwerpingen en bezwaren?
- Wat is het verschil tussen een afspraak maken over de telefoon of op een event of beurs?
- Wat bepaalt mijn succes bij koude acquisitie?
- Hoe doe ik gestructureerd aan koude acquisitie?

In de workshop zal er geoefend worden met eigen praktijksituaties, waardoor u zelf kunt ervaren wat werkt en niet werkt in uw praktijk.

Doelgroep

Directeuren, sales managers, accountmanagers en andere medewerkers die klanten werven.

Datum, plaats en locatie

Maandag 6 juni 2016 bij FHI in Leusden. Route: zie pagina 5.

Aanmelden en kosten

Aanmelden kan via het inschrijfformulier. De kosten per persoon bedragen € 149,-, exclusief btw voor leden van FHI, MinacNed en Gebouw Automatisering. Voor niet-leden € 299,-, exclusief btw per persoon.

Organisatie

FHI, federatie van technologiebranches

Andreas Meijer, Bente Meijer

T: (033) 465 75 07 | W: www.fhi.nl | E: b.meijer@fhi.nl



Spreker

Eelco Themans, ISA Training & Coaching te Leusden

T: (033) 433 24 00 | W: www.isatraining.nl

E: eelco.themans@isatraining.nl

Sinds begin 2009 is Eelco Themans directeur/eigenaar van ISA Training & Coaching. ISA is een gespecialiseerd trainingsbureau op het gebied van sales, service, klantgerichtheid en management. Eelco is sinds 1999 actief in de trainingenmarkt. Als bedrijfskundige is hij gefascineerd door de ontwikkeling van organisaties. 'Het is boeiend om te zien hoe sommige organisaties jaar na jaar excellent opereren in hun markt, terwijl andere organisaties blijvend worstelen om te kunnen voortbestaan'. Hij is gespecialiseerd in programma's op het gebied van sales effectiveness en service excellence. Door zijn jarenlange ervaring op deze gebieden heeft hij mogen ervaren wat werkt en wat niet werkt als het gaat om de ontwikkeling van organisaties. Hij is zelf vanaf zijn 25e actief met klanten binnenhalen en weet dus uit de praktijk wat de uitdagingen zijn bij koude acquisitie.

PROGRAMMA Koude acquisitie

6 juni 2016

'Hoe krijg ik een afspraak bij een potentiële klant?'

PROGRAMMA:

12.30 uur Ontvangst met lunch

13.00 uur Voorwaarden voor succesvolle koude acquisitie

14.15 uur Pauze

14.30 uur Het voeren van het gesprek:
hoe zorgt u voor een afspraak?

15.45 uur Pauze

16.00 uur Omgaan met tegenwerpingen, tips & trucs

17.00 uur Afsluitende borrel

De setting is er op ingericht dat de deelnemers vragen kunnen stellen en onderlinge ervaringen kunnen uitwisselen.

ONDERWERPEN:

Voorwaarden voor succesvolle koude acquisitie

- Wat zijn de kritische succesfactoren bij het binnenhalen van nieuwe klanten?
- Welke manieren van koude acquisitie zijn er?
- Hoe begin je met koude acquisitie?
- Wie wil je als klanten binnenhalen?
- Waarom zegt een potentiële klant 'JA' tegen jou?
- Welke voorbereiding is essentieel voordat je een afspraak gaat maken?

Gespreksstructuur en -technieken

- Wat is de opbouw van een effectief gesprek?
- Hoe werkt de doelenhiërarchie?
- Hoe bereik je de beslisser?
- Hoe zet je de sales pitch flexibel in?
- Hoe sluit je een gesprek effectief af?

Omgaan met tegenwerpingen, tips & trucs

- Hoe bepaal je of een bezwaar echt is?
- Hoe buig je een bezwaar om tijdens het gesprek?
- Hoe volg je acquisitiesprekken op in de tijd?
- Hoe zet je koude acquisitie gestructureerd in?
- Wat zijn de valkuilen bij koude acquisitie?

Vul hier uw gegevens in om u aan te melden

Naam bedrijf / organisatie:

Deelnemer 1:

 de heer mevrouw

Functie:

E-mail:

Deelnemer 2:

 de heer mevrouw

Functie:

E-mail:

Adres:

Telefoon:

Fax:

Ordernummer:

Factuuradres (indien anders dan hierboven):

Annulering geeft geen recht op creditering van kosten, wel kan een vervangende deelnemer worden aangemeld. Bij te weinig aanmeldingen behoudt FHI zich het recht voor de workshop te annuleren.

Koude acquisitie

‘Hoe krijg ik een afspraak bij een potentiële klant?’

De deelnamekosten per persoon bij FHI aangesloten bedrijven bedragen € 149,- exclusief btw en zijn inclusief lunch, koffie, thee, fris en borrel. Indien uw organisatie geen lid is van FHI, MinacNed of Gebouw Automatisering, betaalt u € 299,- exclusief btw per persoon.

- Ja, ik (wij) meld(en) mij (ons) aan voor de praktijkworkshop op maandag 6 juni 2016
- Nee, ik ben helaas verhinderd maar heb wel interesse in een workshop op een nader vast te stellen datum
- Nee, ik heb geen interesse

(graag aanvinken wat van toepassing is)

Klik hier om het ingevulde inschrijfformulier digitaal te verzenden*

* In enkele gevallen wordt in uw mailprogramma het retouradres niet automatisch overgenomen. Mocht dit bij u voorkomen, vul dan handmatig het volgende e-mailadres in: b.meijer@fhi.nl
U kunt dit inschrijfformulier ook printen en faxen naar: (033) 461 66 38

ROUTEBSCHRIJVING



Vanuit Zwolle (A28)

- Richting Amersfoort via de A28
- Afslag 6 richting Leusden-Zuid (N226)
- Linksaf onder viaduct door richting Leusden-Zuid (Arnhemseweg)
- Eerste zijstraat rechts (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

Vanuit Amsterdam/Apeldoorn (A1)

- Richting Amersfoort via de A1
- Richting Utrecht via de A28
- Afslag 6 Leusden-Zuid (N226)
- Linksaf onder viaduct door richting Leusden-Zuid (Arnhemseweg)
- Eerste zijstraat rechts (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

Vanuit Utrecht (A28)

- Richting Amersfoort via de A28
- Afslag 6 Leusden-Zuid (N226)
- Bij eerste stoplichten rechtsaf (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

Vanuit de stad Amersfoort

- Arnhemseweg richting Leusden-Zuid
- Onder het viaduct door
- Eerste zijstraat rechts (Dodeweg)
- Links ziet u na 150 meter het landgoed Leusderend

OV-route vanaf station Amersfoort

- Bus 82 of 83 nemen en uitstappen bij halte Schutterhoef
- Daarna lopen naar FHI, Leusderend 12, 3832 RC Leusden. Tel. (033) 465 75 07.

Taxi-route vanaf station Amersfoort

Taxibedrijf Bestax Amersfoort, tel. (033) 476 57 65.
De kosten van de taxirit naar FHI, Leusderend 12, 3832 RC Leusden, bedragen ongeveer € 15,-