

Betaalbaar bedrijfsadvies en opleidingen op maat van uw bedrijf en mensen

Opzet

Klanten... Waar vindt u ze, hoe en waar legt u de eerste contacten met ze, en hoe smeedt u koud potentieel om tot warme belangstelling?

Klanten heeft u niet voor het leven: ze durven al 's van leverancier veranderen. En dat is echt niet alleen omdat ze ontevreden zijn, ook tevreden Klanten durven shoppen. Of ze gaan dood, letterlijk of figuurlijk, bv. wanneer ze hun activiteiten staken of wijzigen, en u dus niet langer een relevante leverancier bent. Of ze gaan op een ander, omdat ze niet weten dat ook u ze had kunnen bedienen. Allemaal goede redenen om u niet te zelfvergenoegd te beperken tot bestaande Klanten en bestaande business. U zal met vaste regelmaat moeten **uitkijken** (= de

letterlijke vertaling van *prospecteren*) naar **nieuw potentieel**, en aan **bestaande Klanten opnieuw uitleggen** wat u allemaal voor hen zou kunnen doen.

Dat is waar wanneer u langdurige relaties onderhoudt met Klanten, bv. In **B2B** (bedrijven die onderling zaken doen), maar net zo goed in andere Klantenomgevingen, zoals **B2C** (handel tussen bedrijven en consumenten). *Handel* mag u overigens breed begrijpen, want ook in de **Social Profit** en zelfs in het **vrijwilligerswerk** wordt aardig wat geprospecteerd, bv. de fondsen werver in een sociale organisatie, op zoek naar nieuwe leden of donateurs.

Vaak hebben relatiebeheerders een **broertje dood** van prospecteren, niet zelden omdat ze gebukt gaan onder de **frustraties** van alle **weerstanden** en

(schijn)objecties die ze te verduren krijgen, en vaak onwetend: die ze zelf uitlokken door een onhandige prospectietechniek!

Alleen wie **succes** ervaart in prospectie behoudt ook de energie om hieraan systematisch een **vast deel van z'n tijd** te spenderen. Dit programma richt zich net op al diegenen die uit commerciële of andere overwegingen **structuur** willen brengen in hun prospectie, en de **efficiëntie** van hun inspanningen willen verhogen met gepaste **telefonische** of **Face2face gesprekstechnieken** en **inzichten in prospectie**.

Wat doe je (nog) beter na deze workshop?

U heeft geleerd **prospectie** op een **systematische manier** aan te pakken, zo bv. door uzelf gepaste en meetbare **doelen** op maat te stellen, en door uw **prospectievijvers** duidelijker af te bakenen.

U heeft geleerd om een **prospectieplan** te maken, en een **script** voor een **prospectiegesprek**. U weet precies hoe

u om moet gaan met **poortwachters**. U kent methoden om desgevallend via een achterpoortje en **zonder opdringerigheid** een **eerste gesprek te bemachtigen**, en u gaat zelfverzekerd om met de toch zo voorspelbare **reflexbezwaren**. U heeft zelf **geoefend** op voor u relevante en herkenbare situaties.

U bent niet langer enkel een goede **herder** voor bestaande **relaties**, maar een bekwame **jager** op nieuw **potentieel**. Uw **prospectieresultaat** heeft steeds minder met toeval te maken. Daardoor beleeft u meer **plezier** en **voldoening** aan prospecteren.

Programma

Prospectie organiseren

Wat is uw doel?

Waar zit uw potentieel?

Uw prospectieplan opmaken

Een prospectie voorbereiden

Prospectie-angst en -aversie overwinnen

Vorbereiding op de individuele prospect

Poortwachters neutraliseren en verleiden tot medewerking

De eerste momenten zijn beslissend: prospecteren met ElevatorPitches

Reflexweerstanden ombuigen

Workshop

Prospecteren leren je al doende. Daarom voorzien we in het programma voldoende oefenmomenten die u de gelegenheid geven de theorie te toetsen aan de praktijk. De directe feedback van een collega-deelnemer stelt u vaak in staat meteen uw prospectiestijl bij te sturen.



Is dit een programma voor u? *Houdt u ook niet van prospecteren, en bent u ook zo vindingrijk in het voorzinnen waarom het deze week weerom niet gelukt is? Of bent u verantwoordelijk voor de prospectieplanning, en wil u collega's bijstaan met rake adviezen?* In beide gevallen bent u zeer welkom

Duur training

1 dag

Vereiste voorkennis

Geen

U kan ons steeds vrijblijvend contacteren voor meer informatie over deze training of andere werkvormen waartoe dit thema zich leent, zoals key note speech, coaching enz.