



Actieve acquisitie

Workshop

Korte inhoud

Nieuwe klanten verwerven is van levensbelang voor bedrijven. De hiervoor noodzakelijke acquisitie is voor veel commerciële mensen een impopulaire bezigheid, die graag wordt uitgesteld. Vooral het plegen van 'cold-calls' wordt ervaren als een moeilijk en demotiverend proces. Tijd dus voor een pittige workshop van Present Presents om van acquisitie een uitdagende en voldoening gevende activiteit te maken. Met *Actieve Acquisitie* gaat er weer nieuw bloed door uw bedrijf stromen.

Aandachtsgebieden

- Voorbereiding
- Doelgroepbepaling
- Vaststellen kernvraag
- Openingsstappenplan
- Doelstellingen
- Vertaling brancheprobleem
- Gespreksopening
- Planning en uitvoering
- Omgaan met problemen en bezwaren
- Lastige blokkades
- Contactbezwaren
- Afsluiting en afwerking
- Resultaatloze gesprekken nuttig gebruiken
- Netwerken
- Evaluatie en nazorg acquisitieplan
- Planning en bijsturing

Voor wie?

Voor iedereen die (deel)verantwoordelijk is voor het werven van nieuwe klanten, zowel in een binnen- als buitendienstfunctie of telemarketeers.

Duur

2 aaneengesloten dagdelen.

Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website www.presentpresents.com