



## Loyale relaties

### Workshop

#### Korte inhoud

Netwerken is verbindingen leggen: de juiste mensen met elkaar in contact brengen. Verbindingen maken levert klanten op, informatie en referenties. Netwerken is ook een persoonlijke vaardigheid, dat door iedereen is te leren. Netwerken is vooral durven investeren, de eerste stap zetten en mensen vertrouwen geven. In de workshop *Resultaatgericht netwerken* komen de persoonlijke vaardigheden en de belangrijkste aspecten en waarden van eerlijk en succesvol netwerken aan de orde. Tevens wordt een aanzet gegeven tot het maken van een krachtige persoonlijke introductie: de elevator pitch.

#### Aandachtsgebieden

- Altijd netwerken
- Belangrijkste kenmerken
- Pro-activiteit
- Voorbereiding
- Netwerkgedrag
- Investeren
- Attitude
- Persoonlijke presentatie
- Professionaliteit verkopen
- Netwerk bijeenkomsten
- Nazorg
- Leads en referenties
- Elevator pitch

#### Voor wie?

Voor iedereen die (deel)verantwoordelijk is voor het werven van nieuwe klanten en onderhouden van zakelijke relaties.

#### Duur

Twee aaneengesloten dagdelen.

#### Meer informatie

Bel ons voor meer informatie of kijk op onze website [www.presentpresents.com](http://www.presentpresents.com)