

Everlasting Referrals Training

Hoe gemakkelijker met de juiste prospecten in contact komen en meer omzet bij bestaande klanten te realiseren via je netwerk (dus geen cold calls meer!).

Resultaat

Aan het einde van de training zal je effectiever en efficiënter verkopen realiseren. Je zal immers:

- **Spontaan introducties en doorverwijzingen krijgen** (veel minder “cold calls”!)
- Bij **geprekwalificeerde prospecten** aan tafel zitten, dus **hogere kansen op succes** en **minder tijdverlies** aan bedrijven/mensen die nooit klant zullen worden
- **Betere afsluitratio's** halen bij nieuwe prospecten, dus **meer verkopen** realiseren op **minder tijd**
- Ook **van nieuwe klanten doorverwijzingen** krijgen naar nieuwe klanten
- Met de juiste **attitude** met je netwerk omgaan zodat ze je (spontaan) zullen verder helpen
- Je **verkoopsdoelen sneller bereiken én overschrijden**, zeker op lange termijn
- **Opportunities** vanzelf aantrekken
- Je comfortabeler voelen op **recepties en andere netwerk bijeenkomsten**
- De beschikbare **tools** (beter) gaan gebruiken om zo met minder moeite meer referrals te krijgen

Aangezien er veel tijd wordt voorzien voor interactie met de andere deelnemers, leren ze elkaar beter kennen. Op die manier zijn er al **verschillende verkopen, samenwerkingen en andere opportuniteiten tijdens de training** tot stand gekomen !

Praktisch

De training is een **mix van een korte theoretische omkadering en praktische oefeningen**. Interactiviteit staat voorop. Netwerken is immers een werkwoord ! Er wordt gewerkt met oefeningen, rollenspelen, huisopdrachten en persoonlijke begeleiding (ter plaatse, via e-mail en via een forum).

De “Everlasting Referrals training” is een opleiding van **2 dagen**.

Tussen twee delen krijgen de deelnemers **opdrachten** mee. Er wordt tevens een (afgeschermd) forum opgericht om de communicatie tussen de deelnemers onderling en met de Networking Coach vlot te laten verlopen. Dit laat ons ineens toe om de mogelijkheden van de huidige technologie te ontdekken én om de referral strategie direct in de praktijk te brengen.

Deze training is slechts het begin. De deelnemers worden immers **gedurende één jaar begeleid d.m.v. een referral e-course**. Deze opvolging per e-mail zorgt er voor dat ze één maal per week getriggerd worden om actie te ondernemen en te blijven ondernemen. Op deze manier zullen ze écht resultaten halen!

In de deelnameprijs is tevens **het boek “Let’s Connect!”** inbegrepen.

Voor wie

Voor iedereen die effectiever, efficiënter en met meer plezier op een gemakkelijke manier met nieuwe klanten in contact wil komen en meer verkopen wil realiseren bij bestaande klanten.

Functies waarvoor deze training het meest geschikt is: verkopers, zaakvoerders, sales managers, business development managers, eigenaars van bedrijven en freelancers.

Aantal deelnemers

Omwille van de persoonlijke begeleiding en de interactiviteit, wordt het aantal deelnemers beperkt tot **maximaal 12 personen**.

Inhoud

Hieronder vind je de topics die aan bod zullen komen:

- Wat is netwerken en wat zijn **referrals**?
- Wat is het **verschil tussen netwerken en verkopen**?
- Wat is het **verschil** tussen een **introductie en een aanbeveling** en waarom is dit één van de grootste redenen dat organisaties **veel kansen missen**?
- Hoe ziet je **netwerk profiel** er uit?
- Wat is het **“Pro-active networking” proces** en hoe kan dit jou helpen om een effectieve en efficiënte referral strategie uit te bouwen?
- Wat zijn de **6 degrees of proximity** en welke invloed hebben ze op het uitbouwen van jouw referral strategie?
- Waar zit de **échte kracht** van het netwerk?
- Wat zijn de **3 persoonlijke basiselementen** die er voor zullen zorgen dat je weinig of veel referrals zal krijgen?
- Wat zijn de **7 grootste redenen** waarom men weinig of geen spontane referrals krijgt (en hoe deze op te lossen)?
- Wie is jouw **ideale klant** en wat dien je te doen zodat ook anderen deze voor jou kunnen herkennen?

- Hoe **antwoord je op de vraag “en wat doe jij?”** op een manier dat je onthouden wordt (je Sticky Story©)?
- Waarom werkt het opstellen van één standaard Sticky Story© niet?
- Welke ingrediënten zijn er die je kan gebruiken voor het opstellen van een Sticky Story©?
- Wat is de **3-traps opbouw** van de Sticky Story© en hoe zorgt dit er voor dat mensen **écht geïnteresseerd** zijn in jou?
- Wat is de **grootste valkuil** bij de Sticky Story© die **meer deuren toedoet** i.p.v. ze opent (en die jammer genoeg door de meeste verkopers wordt toegepast) en hoe deze vermijden?
- Wat is de networking en referral attitude?
- Hoe **relaties opbouwen** met je netwerk zodat zij je aan klanten helpen d.m.v. de Gouden Driehoek van netwerken?
- Hoe je **(verkoops)doelstellingen** zo te **definiëren** dat je netwerk je beter kan helpen om ze te bereiken?
- Hoe je **(verkoops)doelstellingen sneller bereiken** via je netwerk?
- Hoe ziet je **bestaand netwerk** er uit?
- Hoe je netwerk **uitbreiden met de juiste mensen** om referrals te krijgen?
- **Opvolgen van contacten** na evenementen of andere contact momenten
 - Wat zeggen of schrijven zodat je gesprekspartner de relatie wil verder zetten?
 - Welke frekwentie is nodig om iemand te onthouden en onthouden te worden?
 - Welke strategie: hoe de Continuous Contact Cycle[®] inschakelen voor jouw organisatie
- Wie zit er in je **support-, informatie- en referral-netwerk**?
- Wat zijn jouw **onuitputtelijke bronnen voor oneindige referrals**?
- Hoe je netwerk inschakelen als opstapje naar je doelgroep?
- Hoe **LinkedIn, Ecademy, Xing en andere online business netwerken** je helpen om gekwalificeerde prospecten en de weg er naar toe te vinden?
- Hoe LinkedIn, Ecademy, Xing en andere online business netwerken in te schakelen in een referral strategie (en wat zeker niet te doen)?
- Hoe **tools zoals Plaxo en je e-mail programma** gebruiken om efficiënter en effectiever met je netwerk om te gaan?
- Wat zijn de **6 grootste redenen waarom men niet naar referrals vraagt** en hoe er mee om te gaan?
- Hoe je **klanten benaderen om referrals** te krijgen via de **9 stappen van de Everlasting Referral Question Sequence©**?
- Hoe **prospects benaderen** om referrals te krijgen via de 9 stappen van de Everlasting Referral Question Sequence©?
- Hoe **mensen die nooit klant bij je zullen worden**, benaderen om referrals te krijgen?
- Bouwplan van oneindige referrals: het **opstellen van je referralplan**.

Wat vonden de deelnemers aan de vorige trainingen en workshops er van?

"Netwerken hoeft geen zware opdracht te zijn, als je met de juiste intentie contacten probeert te leggen. Ik heb vooral veel gehad aan het opstellen van het **actieplan**. En de "**wakkerschudders**" die je ontvangt na de training helpen je om netwerken zeker niet uit het oog te verliezen." *Inge Dom, Sales Project Leader Promedia (Telefoongidsen)*

"Deze training is een **zeer nuttige tijdsinvestering** om twee redenen: enerzijds wordt er op een professionele én originele manier de **fundamentele inzichten van networking** meegegeven, interactief en boeiend (wat de aandacht houdt, zeker na een vermoeiende dagtaak) en anderzijds omdat de **netwerkmogelijkheden** die avond zelf al, onder de aanwezigheid, **worden gestimuleerd en resultaten hebben !**" *Greet Pipijn, Managing Director, Emotionele Intelligentie Instituut (Opleidingen)*

"We gaan ervan uit dat we weten wat netwerken is, maar deze training toont duidelijk aan **op welke punten je jezelf en je organisatie kan verbeteren en op een hoger en intelligenter niveau van netwerken** te brengen. Al was het maar voor enkele praktische tips om beter namen te onthouden, of om de aandacht voor deze belangrijke onrechtstreekse manier van verkopen te verhogen, raad ik anderen aan om deze cursus te volgen". *Sven Marinus, Director, Accenti'v Accor Services (Incentives)*

Meer achtergrondinformatie over het volledige aanbod van trainingen, presentaties, boeken, CD's en advies vind je op: www.networking-coach.com

PS: Denk er aan via de website je **gratis e-course** rond netwerking aan te vragen !

Jan Vermeiren is de Networking Coach en auteur van het netwerk boek "Let's Connect!" en de CD "Let's Connect op een evenement". Jan en zijn team geven niet enkel **presentaties, trainingen, workshops en persoonlijke coaching**, maar adviseren organisaties ook hoe het netwerken te stimuleren op hun **evenementen** en hoe netwerken te integreren in hun **verkoops- en wervingsstrategie**. Het Networking Coach team werkt zowel voor grote internationale bedrijven zoals Alcatel, Deloitte, Delta Lloyd Bank, DuPont, EDS, IBM, SAP en Sun Microsystems als voor kleine bedrijven en freelancers.

Step by Step Consulting -
Networking Coach
Ekkersgatstraat 1 bus 2
2840 Rumst, België

BTW: BE 0480.564.328
RPR Antwerpen
Tel: + 32 (0)3/216.27.47
Fax: +32 (0)3/216.27.47

www.networking-coach.com
www.janvermeiren.com (Blog)
www.letsconnect.be (Boek)
connect-with-us@networking-coach.com