## Programma Acquisitie en Relatiebeheer

## Dag 1 Acquisitie

Als professional je diensten of producten aanbieden vraagt een andere aanpak dan een verkoper. Zaken die aan bod komen:

* Wat is je dienst of product?
* Wie is je klant?
* Welke professionele meerwaarde creëer je?
* Wat is jouw passie? En verkoop je die?
* Klanten willen de 4 G’s.
* Met wie zit je aan tafel?
* Klanten dromen ook!
* Klantmappen en offertes
* Tellen en vertellen, het regelen je terugkoppeling

## Dag 2 Relatiebeheer

De tweede dag staat het ontwikkelen van duurzame relaties centraal.

* Wat is een netwerk en hoe breng je die in kaart?
* Voor welke klanten kies je?
* Accountmanagement
* Hoe creëer je waarde?
* Voor je begint, hoe zit het met je eigen organisatie?
* De vier p’s van relatiemanagement
* Marketing van je dienstverlening
* Leren van je klanten en cliënten