

Training 'Presenteren en Acquireren'

Inleiding

De volgende vragen worden behandeld tijdens de training "Wanneer en hoe benaderen we welke opdrachtgevers?" "Hoe kunnen we binnen de organisatie elkaar de bal toespelen?" "Waar liggen kansen en waar laten we ze liggen?"

Doelgroep

Adviseurs die verantwoordelijk zijn voor het acquireren van werk bij nieuwe en bestaande opdrachtgevers.

Leerdoelen

Na afloop van de training hebben de deelnemers inzicht in:

- Ontwikkelen van relaties met nieuwe opdrachtgevers;
- Helder aan kunnen geven van de onderscheidende waarde van de organisatie;
- Inzicht krijgen in latente en manifeste behoeften bij opdrachtgevers;
- Ontwikkelen van een latente tot een manifeste behoefte;
- Verkopen van de eigen organisatie en haar mensen;
- Onderhandelen over de prijsstelling en voorwaarden.

Competenties

De leerdoelen, inhoud en aanpak van deze training richt zich op het (verder) ontwikkelen van de competenties:

- Presenteren
- Acquireren
- Zelfstandigheid
- Doelmatig adviseren
- Onafhankelijkheid
- Overtuigingskracht

Inhoud

- In kaart brengen van kansen bij nieuwe en bestaande opdrachtgevers
- In kaart brengen van mensen, middelen en behoeften bij opdrachtgevers
- Bepalen van een strategie
- Oefenen van acquisitiesprekken, onderhandelingen en presentaties.
- Gebruik maken van account management methodieken

Werkwijze

In deze training willen wij met name de bestaande mogelijkheden bij (potentiële) opdrachtgevers gebruiken als werkmateriaal. Dit betekent dat de deelnemers verantwoordelijk zijn voor het werkmateriaal dat gebruikt wordt om te oefenen. De werkwijze is gericht op het concept van actief leren.

Daarnaast worden een aantal eenvoudige methodieken, gericht op bepalen van acquisitie methoden, in de training besproken.

Duur & groepsgrootte

De training bestaat uit 2 aaneengesloten dagen (5 dagdelen).

Locatie: Conferentieoord centraal in Nederland.

Maximaal aantal deelnemers: 12 personen