

Acquisitie & relatiemanagement voor Professionals

Het succesvol verwerven van opdrachten en nieuwe klanten in de zakelijke dienstverlening

Interactieve workshop onder deskundige leiding van drs. Jos Burgers RM

Veel professionals moeten een enorme drempel over om aan de slag te gaan met acquisitie. Ze zijn vaak uitstekende vakexperts en adviseurs, maar het binnenhalen van nieuwe opdrachten gaat niet iedereen even gemakkelijk af. En dat is logisch, want goed acquireren is een vak apart.

Daarnaast zijn veel markten dusdanig veranderd, dat reactief afwachten niet langer volstaat. Steeds vaker klinkt de roep om het pro-actief zoeken van nieuwe opdrachtgevers en het verwerven van nieuwe opdrachten.

Het acquireren van nieuwe klanten is echter alleen zinvol als je er tegelijkertijd in slaagt om bestaande klanten aan je te binden. Het is goed om de voordeur wagenwijd open te zetten, maar dat is vrij zinloos als de achterdeur niet gesloten is. Dat vraagt om het voeren van een effectief relatiebeheer om trouw te bevorderen en waar mogelijk meer diensten af te zetten.

In deze workshop kunt u antwoorden verwachten op vragen als:

- ‘Waarom professionals moeite hebben met acquisitie?’
- ‘Hoe halen professionals zelf hun nieuwe opdrachten binnen?’
- ‘Hoe werken professionals structureel aan hun professionele profilering?’
- ‘Hoe komen ze binnen bij prospects?’
- ‘Hoe voeren ze een goed acquisitiesprek?’
- ‘Waar bestaat een effectief relatiebeheer uit?’
- ‘Welke klanten zijn het meest waardevol?’
- ‘Hoe nieuwe klanten te acquireren via bestaande klanten?’
- ‘Hoe ziet een relatiebeheerplan er uit?’

drs. Jos Burgers RM

Drs. J.A.H. (Jos) Burgers RM (1951) studeerde Bedrijfseconomie aan de Universiteit van Tilburg met als specialisatie Marketing Management. Gedurende tien jaar was hij werkzaam in verkoop- en marketingfuncties bij een technische groothandel. Daarna was hij ruim 10 jaar als docent marketing verbonden aan Fontys Hogescholen te Eindhoven.

Als marketingadviseur en -trainer begeleidt en adviseert hij sinds 1995 ondernemingen en instellingen van uiteenlopende aard en omvang op het terrein van strategie, marketing en klantgerichtheid. In 1999 is hij door het Nederlands Instituut voor Marketing benoemd tot Register Marketeer (RM).

Jos Burgers is auteur van bestsellers zoals ‘Industriële marketing’, ‘Relatiebeheer als Groeistrategie’, ‘Een hogere prijs is pure winst’, ‘Professionals & Relatiemanagement’, ‘Zeven marketingwetten voor professionals’, ‘Marketing voor op het nachtkastje’. ‘No Budget Marketing’ en ‘Klanten zijn eigenlijk nét mensen!’. Dit laatste boek is het best verkochte managementboek van 2006.

Jos Burgers is met ruim 100 presentaties per jaar een veelgevraagd spreker voor seminars en congressen. Zie voor meer informatie www.burgersmarketing.nl

Omvang en opbouw workshop

In totaal 2 dagdelen, naar keuze ochtend+middag of middag+avond.
De workshop is in hoge mate inspirerend, motiverend en interactief.

Aantal deelnemers

In overleg

Kosten totaal

Zie website onder kopje 'Wat kost?'

Meer weten?

Bel of mail voor meer informatie Burgers Marketing b.v.
tel. 013- 513 14 45 / burgers@burgersmarketing.nl