



## COMMERCIEEL CONTACT

Als organisatie is het cruciaal duurzame klantrelaties te bouwen waarin opdrachten je worden gegund in plaats van afgedwongen. Adviseren op basis van vakmanschap, vertrouwen, oprechte interesse en betrokkenheid leidt tot meer tevreden klanten en een steeds beter resultaat.

Nieuwe Dimensies staat voor werkelijke, blijvende gedragsverandering van mensen en organisaties. Wij geloven dat inzicht in de effectiviteit van het eigen gedrag de motor is voor vernieuwing. We hebben een persoonlijke en prikkelende werkwijze, in een sfeer van veiligheid en vertrouwen. We werken aan authenticiteit gericht op resultaat.

### Ontdek Nieuwe Dimensies in Beziel Zakendoen

#### Klanten over ons:

- *“Ze hebben een goed verhaal en ze weten te motiveren en te enthousiasmeren”,*
- *“Ze combineren een persoonlijke benadering met kennis van zaken”,*
- *“Ze durven maatwerk te leveren en werken erg oplossingsgericht”,*
- *“Ze luisteren naar de klant en geven op een goede manier invulling aan zijn wensen”,*
- *“Ze zijn heel flexibel en prettig in de samenwerking”*
- *“Ze spelen in op de situatie, halen het beste in mensen naar boven en geven ruimte aan het proces*



Neem contact met ons op voor een aanpak op maat:

T: 035 538 3 538

E: [info@nieuwedimensies.nl](mailto:info@nieuwedimensies.nl)

I: [www.nieuwedimensies.nl](http://www.nieuwedimensies.nl)

Succesvolle adviseurs en verkopers beïnvloeden zonder kracht te gebruiken. Zij overtuigen niet, maar ze helpen liever hun gesprekspartners een goede keuze te maken. Ze winnen of verliezen niet, maar ze vertrouwen op de flow en de kwaliteit van het contact.

Je gaat momenten beleven dat verkopen als vanzelf gaat. Dit kan gebeuren als je je minder richt op de uitkomst en de prestatie, maar meer op het overbrengen van bezieling en betrokkenheid. Dan ben je in staat om wezenlijk en echt contact te maken. En dat merken klanten en relaties.

*The elevator of success is out of order:  
You'll have to use the stairs...  
one step at a time.”  
Joe Girard*

#### Resultaten

- Professionals zijn effectiever in hun klantcontacten
- Meer zelfvertrouwen in contact met de klant door gebruik te maken van eigen sterke punten
- Adviseurs kunnen hun meerwaarde voor de klant duidelijk maken
- Van adviseren naar helpen kopen.

# EEN VOORBEELD PROGRAMMA

## Vorbereiding:

Individuele intakes om persoonlijke thema's te verkennen en het programma op maat af te stemmen op de deelnemers.

## TRAINING DAG 1 Ken jou commerciële kracht

### 1. Introductie en focus

Wat is succes voor jou? Wie zie je als voorbeeld en waarom? Wat geeft en kost je energie op je werk? Deelnemers leren elkaar (en zichzelf) opnieuw kennen.

### 2. Herken je eigen stijl

Met behulp van de DISC kleuren worden de eigen voorkeurspatronen in communicatie en samenwerking helder gemaakt.

### 3. Onderzoek je overtuigingen over sales

Eigen gedachten kunnen een belemmerende of een bekrachtigende werking hebben. We onderzoeken welke gedachten het meeste invloed hebben en gebruiken verschillende technieken om sterker makende gedachten te krijgen.

### 4. Sta in je kracht

Welke toegevoegde waarde heb jij voor de klant? Welk verhaal heb jij te vertellen? In een creatieve oefening worden de eigen kwaliteiten zichtbaar gemaakt.

## TRAINING DAG 2 Effectief klantcontact

### 5. Elevator Pitch

Deelnemers worden uitgedaagd hun verhaal in 5 min te presenteren en krijgen feedback op het effect van hun presentatie, inhoud en houding.

### 6. Herken de kleur van je klant

De DISC kleuren worden verder uitgewerkt in klantprofielen en de do's en don'ts in communicatie, advies en verkoop. Dit geeft de deelnemers meer handvatten en inzicht om met verschillende klanten om te gaan.

### 7. Oefenen met klantcontacten

We bieden de gelegenheid om met concrete situaties in een veilige omgeving te oefenen. Hierdoor wordt op een speelse manier inzichtelijk wat verbeterd kan worden in het commerciële contact.

### 8. Doelstellingen en 30 dagen plan

We nodigen de deelnemers uit om hun doelstellingen te bepalen en concrete stappen te plannen voor de komende tijd.

Dit is een voorbeeld van wat mogelijk is. We maken al onze programma's op maat, op basis van uw situatie en wensen.

Dit programma bieden we in de Nederlandse en de Engelse taal.

## Ontdek Nieuwe Dimensies in Bezield Zakendoen



Neem contact met ons op voor een aanpak op maat:

T: 035 538 3 538

E: [info@nieuwedimensies.nl](mailto:info@nieuwedimensies.nl)

I: [www.nieuwedimensies.nl](http://www.nieuwedimensies.nl)