



Contacttraining Verkoop van maatschappelijke dienstverlening

Maatschappelijke dienstverleners werken vaak in opdracht van de overheid ten behoeve van de maatschappij. Zij verkopen hierbij een bijzondere dienst of product, bijvoorbeeld hulpverlening, (re-)integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, of geven informatie over bijvoorbeeld gemeentelijke regelingen.

In deze training leer je hoe je contact krijgt en onderhoudt met de opdrachtgever of klant, het kijken door de bril van de klant, het verkopen van je resultaten door de behoefte van de klant helder te hebben en de klant te helpen bij het uitleggen van de resultaten van de dienstverlening. Men wordt bewust van de noodzaak het product te verkopen en uit te leggen door het gebruiken van cijfers en door zich te verdiepen in de problematiek van de klant. Vervolgens wordt men getraind in het matchen van vraag en aanbod, in het uitleggen van het product in de termen van de klant en het maken van passende afspraken zowel intern (de eigen organisatie) als extern (organisatie van de klant). Ook het evenwicht tussen klant en leverancier komt aan de orde. Hoe zorg je ervoor dat je gelijkwaardig aan tafel zit.

Het resultaat is een goed contact tussen klant en dienstverlener waarin afspraken helder zijn afgestemd en de samenwerking positief wordt ervaren.

Programma:

- Schriftelijke intake: met welke klanten zit men om tafel en wat zijn de afspraken omtrent de dienstverlening.
- Inleven in de klant: bouwen aan vertrouwen
- Wat doet de ander, Luisteren samenvatten doorvragen
- Wat is echt en wat is aanname
- Wat breng ik in, en wat is mijn effect
- Wat is mijn doel en hoe verwoord ik dit. Van ja maar, naar ja en!

Wat: Contacttraining Verkoop van maatschappelijke dienstverlening

Hoe: In kleine groepen van minimaal 8 en maximaal 10 deelnemers

- Wie: Medewerkers in de maatschappelijke dienstverlening die contracten sluiten met afnemers zoals gemeenten of medewerkers van gemeenten die contacten onderhouden met burgers en bedrijven in hun gemeente.
- Waar: In company of in de regio Tilburg bij vrije inschrijving
- Kosten: € 350 p.p. vrij inschrijving excl. BTW, minimum aantal deelnemers 8, of naar offerte als teambijeenkomst in company, prijsniveau 2018
- Wanneer: neem contact op voor de planning of kijk in de trainingen kalender op de site. of incompany 3 dagdelen, in overleg te plannen

Graag help ik u stevig verder groeien!

Vriendelijke groet,

Marieke van de Lisdonk

