

SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

Relatiebeheer

Algemene informatie:

De waarde van je bedrijf wordt bepaald door het aantal klanten dat je hebt. En uiteraard wat je er aan kunt verdienen. Relatiebeheer is dus een essentieel onderdeel van je bedrijfsvoering. Relatiebeheer gaat veel verder dan je klant een keer uit te nodigen voor een etentje. Relatiebeheer valt en staat met de structurele aandacht die je jouw klanten wilt geven. En uiteraard op de manier die bij je werk en klantengroep past. Tijdens deze workshop geven we je tips en ideeën om met relatief weinig inspanning een erg groot effect te kunnen veroorzaken.

Doelgroep:

Iedereen die klanten heeft en deze klanten graag wilt behouden komt in aanmerking voor deze workshop. Dat gaat dus van de verkoper buitendienst tot en met de zelfstandig ondernemer in het MKB met met meerdere werknemers. Wil jij je klantrelatie verder verstevigen en een glimlach om de mond van je klant toveren als ze jouw naam horen?. Schrijf je dan nu alvast in.

Programma-onderdelen:

- De waarde van een klant in geld uitgedrukt
- De relatie tussen inspanningen en het verkrijgen van een klant
- De relatie tussen inspanningen en het behouden van een klant
- Klantentrouw en herhalingsaankopen
- Waarom blijven klanten zo enthousiast bij je kopen?
- Hoe goed ken je eigenlijk je klant?
- Bouw een muur om je klant heen.
- Wat kun je doen om je relatie met de klant te verstevigen?
 - Op korte termijn
 - Op langere termijn
- Opstellen van een persoonlijk actieplan

Duur:

2 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investering:

€ 495,00 exclusief BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van de workshop ben je in staat om:

- Te weten wat de klant drijft om zaken met je te doen.
- Direct actie te ondernemen met kleine zaken die grote gevolgen hebben.
- De relatie met je klant aantoonbaar te verstevigen.