

Inspiration dialog™

Vergroten van de share of wallet

Bij veel van uw klanten liggen kansen om de samenwerking te intensiveren en de business uit te breiden. Benut u deze kansen? Voor veel account managers is dat niet vanzelfsprekend, om tal van redenen, zoals: “de klant is niet helemaal tevreden over de bestaande dienstverlening”, “over onze andere diensten gaat niet ons contactpersoon, maar gaan anderen binnen de klantorganisatie”, “de klant heeft een budgetstop en investeert niet in nieuwe projecten”. De Inspiratiedialoog leert u deze en andere hindernissen te nemen en toch nieuwe initiatieven voor het voetlicht te brengen. Dé ideale opstap naar up en cross selling en diensteninnovatie bij uw klanten!

De inspiratiedialoog is een verfrissende, succesvolle aanpak om uw voorstellen en initiatieven op de agenda van de klant te krijgen. Tijdens een tweedaagse workshop krijgt u een methode aangereikt en ontwikkelt u de vaardigheden om uw relatie met uw klanten uit te breiden en te verdiepen. Met als belangrijkste resultaten:

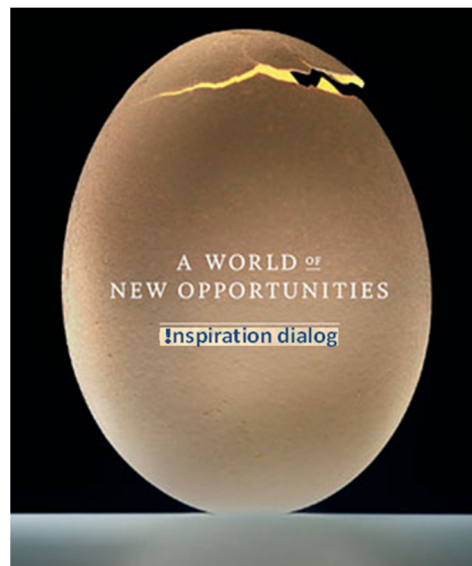
- ❖ een hechtere relatie met uw klanten
- ❖ uitbreiding van uw business bij uw klanten
- ❖ minder margedruk door meer toegevoegde waarde
- ❖ Commercieel optimaal benutten van klantgerichte processen (account management, service en contract management, ...)
- ❖ betere, actieve klantreferenties

De Workshop

Tijdens de workshop leert u de inspiratie dialoog technieken en vaardigheden. Aan de hand van praktische handvatten en concrete cases leert u de kansen bij uw klanten benutten. De volgende onderwerpen worden behandeld:

- ❖ Hoe achterhaalt u de kritieke business onderwerpen van uw klant, en verbindt u die met uw waarde proposities

- ❖ Hoe komt u aan tafel bij de juiste mensen
- ❖ Hoe overwint u eventuele hindernissen
- ❖ Hoe komt u tot een dialoog over de business onderwerpen van uw klant en uw proposities
- ❖ Hoe voert u de dialoog en komt van daaruit naar concrete vervolgstappen.



MOVE™-mapping. Uw toegang tot een wereld van nieuwe kansen.

De basis van de Inspiratiedialoog is te leren om samen met uw klant de ambities vast te stellen en deze te vertalen naar concrete acties. Met MOVE-mapping krijgt u hiervoor het juiste instrument in handen. De vier kernvragen die u leert te bespreken met uw klant, zijn:

- ❖ Wat is uw Motivatie? Waarom, waarom nu, hoe concreet, inzicht in “as is” en “to be”.

- ❖ Vanuit welke Overtuiging? Welke visie, bronnen, voorbeelden, ...
- ❖ Met welke Vaardigheden? Wie gaan het realiseren, met welke middelen en met welke competenties, ...
- ❖ Hoe komt u tot Executie? Wat zijn de eerste concrete stappen, wie zijn de key players en sponsors.



Voorbeelden: storyboard

De Inspiratiedialoog workshop werkt met prikkelende stellingen, uitdagende vragen, visualisaties en metaforen. Positief denken, energie vrij maken, creativiteit bevorderen, mensen en ideeën verbinden, doelgericht. Het resultaat van de dialoog met uw klanten verwerkt u in een storyboard, uw opstap naar het uitbreiden van de business met uw klanten.

Stratititude: experts in Customer Relationship Services

Stratititude is gespecialiseerd in het verbeteren van de relatie met klanten. Wij leveren diensten op het snijvlak waar uw organisatie en uw klanten elkaar ontmoeten. Door middel van advies, coaching, training en interim management verbeteren wij uw klantgerichte vaardigheden. Dit resulteert in hogere klanten tevredenheid, efficiëntere processen en betere resultaten. Diverse bedrijven actief in de sectoren Zakelijke dienstverlening en ICT maken al gebruik van onze diensten. Bezoek onze site voor referenties of om meer te lezen over onze dienstverlening. Wilt u weten hoe de Inspiratiedialoog uw verkoopsucces direct kan verbeteren? Stuur dan een email aan info@stratititude.nl of bel met 0858769599.

Have a good day☺

I Paul Muller
E info@stratititude.nl
W www.stratititude.nl
T 0858769599