

Dreamfactory aanbod: Modules Opdrachtgever Gezocht

Hoe dragen inhoudelijk deskundige professionals bij aan het vinden van opdrachten



Omgaan met SCHROOM

Doorverwijzingen van bestaande klanten krijgen

Wat moet je met Linked-In?

Netwerken

*Afspraak maken?
Niet alleen koffie drinken*

Persoonlijk acquisitieplan maken

WANNEER MOET KLANT ONS BELLEN? *LUCIFERVERHAAL*

Personal branding

Koopsignalen
horen en opvolgen

De kracht van **vertrouwen**

JAGEN OF VISSEN?

De vraag achter de vraag achterhalen (U-model)

Wat heb je allemaal te bieden? - **Storytelling**

Hoe word je vertrouwde adviseur (customer intimacy)

Omgaan met **Beren op de weg**
Benoemen Wat Is

Commercieel bewustzijn

Oplossing op 1 A4 voorstellen

*Wat is de **Heel Goede Reden** (business case)?*

Is er eigenlijk wel budget?

Offerte fase

Kort en klantgericht schrijven

De beslisser achter de schermen spreken

Omgaan met besluiteloze klanten

Als de klant het voor minder wil...



Meer over opdrachten verwerven voor professionals:

www.dreamfactory.nl
www.opdrachtgevergezocht.nl