



## OVERZICHT VOORJAARSTRAINING 'ACQUISITIE VOOR ONDERNEMERS'

<b>Wat</b>	Deze korte, krachtige, intensieve en praktische training biedt hands-on handvatten om meer klanten te werven, omzet en winst te verhogen en te innoveren. De training omvat de theoretische basics van marketing en verkoop, maar biedt vooral veel praktische technieken. Er wordt vanuit de echte situaties van de deelnemers gewerkt en op directe wijze leerresultaten en acquisitierresultaten geboekt. Voor iedere trainingssessie zijn er huiswerkopdrachten voor de deelnemers.
<b>Voor wie</b>	Deze training is bedoeld voor zowel ondernemers en medewerkers die met klanten in contact komen en voor ZZP'ers en starters. Geschikt voor B2B situaties, B2C situaties en ondernemers die met cliënten en betalende instanties werken.
<b>Omvang</b>	De training bestaat uit 1 persoonlijkheidsinterview van 2 uur en 6 ochtendbijeenkomsten van elk 4 uur. De bij de data hieronder aangegeven onderwerpen kunnen verschuiven, maar komen voor iedereen aan bod. Na afloop is er een evaluatiebijeenkomst van 2 uur.
<b>Resultaten</b>	De deelnemers krijgen door de training zicht op hun eigen functioneren en gedrag in acquisitie, de relationele en zakelijke verhoudingen tot leads, prospecten en klanten. De deelnemers zullen al tijdens de training in staat zijn om betere successen te boeken met het genereren van leads, prospecten en klanten. Afhankelijk van de besluitvormingscycli en gangbare doorlooptijden binnen hun branche, zullen sommige deelnemers zelfs al in staat zijn om opdrachten te verwerven of verkoop te realiseren en zo hun omzet en winst te verhogen. Deelnemers krijgen grip op hun markten en in staat zijn om deze markten met wederkerig voordeel voor hen en hun klanten te benaderen.
<b>Erkenning</b>	De training wordt afgesloten met een certificaat van deelname met goed gevolg.
<b>Trainers</b>	De training wordt gegeven door twee ervaren trainers: Ruud Schols en Jaap Cleutjens MBA
<b>Locatie</b>	MCR, Minderbroedersingel 44 6041KK
<b>Leermiddelen</b>	De trainingssessies worden gegeven met behulp van presentaties, interactieve dialogen, rollenspelen en <i>out-of-the-building</i> technieken. De deelnemers ontvangen een handig en inspirerend naslagklappertje met de belangrijkste, behandelde methodieken, presentaties, oefeningen en huiswerkopdrachten.
<b>Aanvullende middelen</b>	Tijdens de trainingssessies, is er koffie, thee en water. Aan het eind van de ochtendsessies (uitgezonderd de eventuele kennismakingssessie) is er een broodjesmaaltijd.

**Data en programma.** Het programma wordt tijdens de uitvoering van de training zoveel mogelijk naar de behoefte van de deelnemers op maat aangepast. Het hiernavolgend programma is daarom een globale weergave van onderwerpen die naar behoefte, iteratief aan de orde komen.

---



Dinsdag 15 januari 08:00-12:00 uur	Sessie 1: Uitwerking persoonlijkheidskenmerken in de groep n.a.v. het individuele persoonlijkheidsinterview
---------------------------------------	--

<b>Kosten</b>	
Kennismakingssessie	Kosteloos
Training 1+6 sessies en evaluatiesessie	7 strippen <sup>i</sup>
Training 1+6 sessies en evaluatiesessie bij aanmelding meerdere personen:	1 strip korting p.p.

Voor ondernemingen zijn de kosten voor deze training op te voeren als bedrijfskosten en in die zin aftrekbaar voor de belasting. De btw op deze kosten is eveneens aftrekbaar voor ondernemingen.

**Unieke 'niet tevreden – geld terug' garantie**

Deelnemers die na de eerste sessie aangeven dat zij niet tevreden zijn kunnen hun deelname annuleren waarna het betaalde bedrag volledig teruggestort wordt.

[Inschrijven kennismakingssessie](#)

[Inschrijven acquisitietraining](#)

[Mail Ruud Schols](#)

+31 6 5134 2333

[Mail Jaap Cleutjens](#)

+31 6 5104 2299

---

<sup>i</sup> STEPS werkt met strippenkaarten voor de betaling van haar ondernemerstrainingen. Zie overzicht.