

Leer opdrachten binnen te halen met nieuwe acquisitietraining

Praktijkgerichte (communicatie)training speciaal ontwikkeld voor SVSO-bedrijven

WADDINXVEEN – De bouw- en onderhoudsmarkt zit in zwaar weer. En menig schilders- en onderhoudsbedrijf houdt zijn hart vast voor de komende tijd. Speciaal voor de Sectorvereniging Schilders- en Onderhoudsbedrijven, de grootste sector met circa tweeduizend leden, is daarom een acquisitietraining ontwikkeld. 'We leren u nieuwe vaardigheden', zeggen Paul van Berkel en Daniëlle de Jonge. 'Want de tijd is voorbij dat u opdrachten krijgt op basis van uw blauwe ogen of op basis van historie.'

Nog niet zolang geleden waren de schilders- en onderhoudsbedrijven in de hoogtijdagen van de economie naarstig op zoek naar mankracht om de opdrachten überhaupt uit te kunnen voeren. Maar nu is er volgens Van Berkel, die zelf als ervaringsdeskundige betrokken is bij de training, her en der sprake van lichte paniek in de markt. Want de hamvraag is nu vooral hoe er werk gevonden kan worden om de vaste krachten aan de slag te houden. "De tijd is echt voorbij dat je kunt wachten op telefoontjes of dat je kunt blindvaren op de sympathie voor jou als ondernemer", stelt Van Berkel, die zelf regelmatig als adviseur/coach in de arm wordt genomen door schilders- en onderhoudsbedrijven. "De nieuwe klant is een 'zapper'. Dat ondermijnt de traditionele trouw van vaste klanten. Het is tijd om zelf het heft in handen te nemen. Daarom eindigt de eerste trainingsdag ook gelijk met een praktijkopdracht."

Levensduurverwachting

Direct na de eerste bijeenkomst wordt de daad bij het woord gevoegd. Door per week tijd in te ruimen om contacten te leggen en gewapend met nieuwe vaardigheden werk binnen te halen. "Ten eerste leren we je dat in prijs zakken niet je enige wapen is, maar dat het vooral een kwestie van eerst vertrouwen winnen is", licht De Jonge toe. "Door de juiste vragen te stellen en vervolgens duidelijk te maken dat de klant in eerste instantie met wat meer geld uitgeven - uiteindelijk veel voordeliger uit is op langere termijn. De levensduurverwachting van het



De acquisitietraining leert u – afgezien van nieuwe vaardigheden – om wekelijks aandacht te besteden aan het afspraken maken voor acquisitiegesprekken

onderhoudssysteem is hiervoor een heldere leidraad. Dat ga je oefenen. En ik koppel terug hoe de communicatie verloopt. Meer dan zeventig procent van het resultaat heeft namelijk met non-verbale communicatie te maken. Ga je bijvoorbeeld met de armen over elkaar zitten, dan zit je gesprek gelijk muurvast. En is er richting je klant geen doorkomen meer aan."

Voor meer informatie: Chris de Kruyf (0182-571444 of kruyf@fosag.nl)

Gegevens acquisitietraining

- Doelgroep: directeuren/eigenaren, bedrijfsleiding en kaderleden van leden van de Sectorvereniging Schilders- en Onderhoudsbedrijven
- Opzet: een praktische training waarbij acquisitievvaardigheden eigen worden gemaakt, waarmee u gelijk aan de slag kunt gaan om opdrachten binnen te halen
- Duur: twee bijeenkomsten van 15.30 – 20.30 uur (inclusief diner) in een periode van vier weken
- Begeleiding: Paul van Berkel als gelouderde ervaringsdeskundige van de schilders- en onderhoudsbranche en Daniëlle de Jonge als allround communicatiedeskundige
- Data en locatie: al naar gelang de aanmeldingen wordt er een locatie gekozen die zo dicht mogelijk bij de deelnemers ligt
- Deelnemers: minimaal twaalf deelnemers en maximaal veertien deelnemers
- Kosten: € 995,- (factuurbedrag € 1.184,05, BTW € 189,05)
- Aanmelden: Savantis (0182-641111 of training@savantis.nl)