



**Maak jezelf zakelijk
onweerstaanbaar
aantrekkelijk!**

“Nieuwe klanten werven en bestaande klanten behouden: het succes valt of staat met de onderscheidende kracht waarmee bedrijven zich zichtbaar maken. Met een duidelijke focus op de voordelen voor klanten, want daar draait het uiteindelijk om. Welke manier van acquisitie je kiest is afhankelijk van twee zaken. Aan de ene kant het product of de dienst waar je voor staat en de bijbehorende doelgroepen. Aan de andere kant is het essentieel dat de manier van acquisitie past bij de personen die het contact met klanten hebben. Juist dan ligt succes binnen handbereik”. Vol enthousiasme vertelt Daniëlle de Jonge – directeur van Divario – over haar passie: bedrijven helpen om zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te zijn.

FOTOGRAFIE BPMEDIA.NL

Haar opvatting over acquisitie en relatiebeheer beslaat een compleet spectrum. “Aan de basis ligt altijd het communiceren over de onderscheidende kenmerken van een bedrijf. Een duidelijk beeld neerzetten, zorgt dat klanten weten wat ze aan je hebben. En dat beeld komt naar voren in zowel de persoonlijke communicatie van medewerkers, als in de schriftelijke communicatie op bijvoorbeeld websites, in offertes of op social media.” Door de band tussen persoonlijke en schriftelijke uitstraling te versterken, werkt een bedrijf gericht aan zichtbaarheid. Precies in die aanpak ligt de kracht van de dienstverlening van Divario.

Van persoonlijk....

Al jaren werkt De Jonge als trainer en coach voor het ontwikkelen van commerciële vaardigheden. Toen zij vijf jaar geleden Divario oprichtte, koos zij voor een vernieuwende manier om mensen te helpen. “Een workshop – al dan niet op maat gemaakt – is een uitstekend startpunt. Met de nieuwe kennis en vaardigheden kan iemand actief aan de slag met het verder uitbouwen van commerciële activiteiten. Wie een stap extra wil zetten, kiest voor een of meerdere coachgesprekken. Zo ga ik regelmatig mee naar de klanten van mijn klanten, om te zien en horen hoe iemand te werk gaat in het verkoop- of adviesgesprek. Ook laat ik telefoongesprekken opnemen om te beluisteren hoe het gesprek is aangepakt. Door feedback te geven op praktijksituaties zet iemand in korte tijd flinke stappen. Een serieuze aanpak waarbij we humor en ontspanning zeker niet uit het oog verliezen!”, lacht ze. De benadering blijkt geslaagd, want veel ondernemers en commerciële professionals volgen workshops of zijn gebaat bij een verhelderend gesprek. Door de stijgende vraag heeft De Jonge een vast team van trainers en trainingsacteurs om zich heen verzameld, die haar visie op ontwikkeling delen en uitdragen.

...tot schriftelijk

“Soms is uw schriftelijke communicatie de eerste kennismaking met uw bedrijf. Des te belangrijker is het dat uw gewenste uitstraling goed naar voren komt. Klopt het beeld dat u oproept

niet met de praktijk wanneer iemand u ontmoet, dan is het een stuk minder makkelijk om acquisitie en relatiebeheer goed vorm te geven.”, legt De Jonge uit. Naast workshops over het schrijven van prikkelende teksten, neemt zij ook schrijfwerk voor eigen rekening. “Het schrijven van teksten voor websites of brochures, artikelen in nieuwsbrieven of voor de media, een opvallende mailing: vaak zijn bedrijven veel tijd kwijt aan het schrijven van dergelijke teksten. En daar komt bij dat het niet makkelijk is om je te richten op de klant, terwijl je zelf diep in de vakkennis zit. Een blik van buitenaf is dan een uitkomst. Ongeacht of het nu gaat om heel nieuwe teksten of het redigeren van bestaande.”, vertelt ze. Wie teksten van De Jonge leest herkent een frisse, toegankelijke stijl waaruit duidelijk blijkt wat de lezer mag verwachten van een bedrijf.

Praktische tips!

Naast het schrijven voor haar klanten, publiceert De Jonge ook eigen artikelen in diverse businessmedia en werkt ze met een gevestigd schrijver aan een boek over klanten verleiden. Op de website van Divario – www.commercielecommunicatie.nl – staan veel praktische artikelen om u te inspireren, wekelijks verschijnt er een nieuw artikel. Doe er uw voordeel mee! ■

Divario

Baronielaan 92, Breda

www.commercielecommunicatie.nl

danielle@commercielecommunicatie.nl

T: 06 - 20 72 70 03

Twitter: @danielledejonge

LinkedIn: <http://nl.linkedin.com/in/danielledejonge>