

## Acquisitie workshop



**Acquisitie is niet hetzelfde als verkoop.**  
Elementen uit acquisitie worden wel in verkoop gebruikt en vice-versa.  
Leer in deze 2 daagse training alles over een juiste acquisitie aanpak  
en realiseer daarmee de groeidoelstellingen.

# Acquisitie workshop

## Agenda dag 1

9.30 - 17.00 uur

- 1 0 meting**  
o.b.v. intake questionnaire
- 2 Theorie**  
Opbouw acquisitie gesprek  
Onderdelen acquisitie gesprek  
Valkuilen en afbreukfactoren
- 3 Hands-on**  
Gespreksoefening
- 4 Lunch**  
Maaltijd  
Tijd voor vermaak (spel element)
- 5 Theorie**  
SPIN techniek in acquisitie
- 6 Hands-on**  
Gespreksoefening
- 7 Dagafsluiting & "huiswerk"**

## Agenda dag 2

9.30 - 17.00 uur

- 1 Theorie**  
Behandeling huiswerk
- 2 Theorie**  
Consultative calling  
Inventarisatie technieken
- 3 Hands-on**  
Gespreksoefening
- 4 Lunch**  
Maaltijd  
Tijd voor vermaak (spel element)
- 5 Theorie**  
SPIN techniek deel 2  
Implicatie vraagtechnieken  
Kwantificeerbaar maken implicatie
- 6 Hands-on**  
Gespreksoefening
- 7 Dagafsluiting**

Na afloop van deze workshop ben je tot de volgende zaken instaat:

- ✓ Zonder schroom koude acquisitie plegen
- ✓ Pitchen zoals het hoort
- ✓ Consultative calling toepassen
- ✓ Met regelmaat nieuwe klanten werven

# Acquisitie workshop

## Deze training is voor jou:

- ✓ Als je verkoop binnendienst medewerker bent
- ✓ Als je junior accountmanager bent
- ✓ Als je accountmanager met new-business doelstellingen bent
- ✓ Als je een verdiepingsslag in je commerciële kwaliteiten wilt
- ✓ Als je je verkoopvaardigheden verder wilt ontwikkelen

## In deze workshop krijg je:

- ✓ Hands-on ervaring met cold-calling
- ✓ De juiste verkooptechnieken
- ✓ Nieuwe inzichten
- ✓ Een voortreffelijke lunch
- ✓ Een sales certificaat voor het leven

## Vragen?

Neem contact met ons op per mail: [info@dutchit-academy.nl](mailto:info@dutchit-academy.nl)

[www.dutchitacademy.nl](http://www.dutchitacademy.nl)

Deze masterclass wordt georganiseerd in samenwerking met:

