

## *12/06 Sales training '1, 2, 3, DEAL!' voor startende zzp'ers*

Doe jij ook mee met de sales training '1, 2, 3, DEAL!' op **dinsdag 12 juni van 14.00 tot 17.30 uur in Het Coachhuis, Raamweg 4, Den Haag**. Je bent recent gestart als zzp'er, of staat op de drempel hiervan. In dat laatste geval, extra slim wanneer je nú al gelijk meedoet. Je wilt natuurlijk zo min mogelijk tijd verliezen met het aantrekken van de klanten die jij met jouw kennis en kwaliteiten voor ogen hebt!

De toegevoegde waarde van meedoen is natuurlijk dat je gezamenlijk leert, oefent, reflecteert, elkaar feedback geeft. Vaak gaan dingen dan meer 'leven', in je hoofd en hart. Daarbij wordt de training bewust gegeven in klein groepsverband (max. 10 personen) voor meer persoonlijke aandacht en diepgang. Je bent zo (inter)actief mogelijk bezig met het 'vormgeven' van jouw bedrijf.

### **Een leuke website is niet alles...**

Je weet wat je wilt aanbieden, waar je jouw doelgroep mee van dienst kunt zijn en de waarde hiervan. Maar een leuke website is niet alles. Oók op andere manieren zul je jezelf moeten laten zien. De afgelopen 3,5 jaar dat ik ZZP Loosduinen organiseer en coördineer heb ik gezien dat starters het vaak lastig vinden om heel beknopt te vertellen waar zij voor staan (je bent uniek!), hun boodschap niet zo goed weten te richten of het 'doodeng' vinden om voor een groep te staan.

Ook komt het voor dat starters niet altijd alert zijn op 'koopsignalen' zowel tijdens meetings als in de dagelijkse praktijk. Kansen doen zich óveral voor. Ja, ook op verjaardagsfeestjes, in een café of tijdens die all-inclusive die je net geboekt hebt. En wil je als ondernemer steeds 'uurtje-factuurtje' doen of wil je vooral waarde creëren binnen jouw vakgebied/branche?

Starters kunnen het verder lastig vinden om te 'netwerken', doen het soms zelfs helemaal niet omdat ze (heel begrijpelijk) 'met hun vak' bezig willen zijn. Als het werk je continu in de schoot wordt geworpen, is bewust netwerken ook niet echt belangrijk (meer), maar zolang dit niet het geval is, hoe zou je dan effectiever (gericht, met meer focus en follow-up) kunnen netwerken?

Voorgaande zaken komen aan bod tijdens de sales training '1, 2, 3, DEAL!' voor startende zzp'ers. Na de training ontvang je nog **actiepunten voor jouw eigen follow-up** en je kunt je aansluiten bij de **LinkedIn-groep 'ZZP Sales 1, 2, 3, DEAL!'** om contact te houden, je bedrijf te promoten, vragen of stellingen te plaatsen. Dit allemaal om eraan bij te dragen dat je met positieve energie alert en in beweging blijft als zelfstandig professional.

De opbouw van de training is als volgt:

**14.00 - 14.15** Welkom, korte voorstelronde + wat gaan doen?

**14.15 - 15.15** De elevator pitch (hoe, waarom, wanneer) + oefening

Tijdens de oefening staan we per deelnemer stil bij: uitstraling, inhoud, stem, kleding en lichaamshouding. Ook reflecteren we op **het waarom áchter jouw bedrijf**. Wat is precies jouw passie of drive? Kun je het compact verwoorden en zo ja, hoe zou je het kunnen verweven in je elevator pitch?

**15.15- 16.15** Het verkoopgesprek + oefening

Je hoeft er niet per se voor in een fysieke winkel te staan, maar wanneer je op een bijeenkomst of dergelijke bent, kom je daar als zzp'er **iets brengen**. Je wilt graag iemand van dienst zijn met jouw product of dienst, dus je zult het toch op een of andere manier 'aan de man' moeten brengen. Het AIDA-model (attention, interest, desire, action) komt uit de marketing. Je kunt het model als handvat gebruiken om jouw gesprekken met potentiële klanten te structureren.

**16.15 - 16.30** Koffie/theepauze

**16.15 - 17.15** Hoe kun je effectief netwerken?

Wanneer je naar een event of bijeenkomst gaat voor ondernemers, hoe bereid je je hierop voor? Zie je het allemaal wel, heb je eigenlijk niet zoveel zin in 'al die mensen' en heb je visitekaartjes of op een andere manier informatie verzameld, wat is dan je follow-up? Hoe haal je meer rendement uit 'netwerken'? Daar gaan we tijdens de training ook inzicht in verkrijgen. En wat is dat 'social selling', eigenlijk??

**17.15 - 17.30** Afronding + samenvatting

Ik hoop je met deze compacte en scherp geprijsde (introductietarief) training te helpen met een goede, overzichtelijke, energieke start als het gaat om acquisitie en netwerken. Heb je er zin in? Meld je aan [via dit aanmeldingsformulier](#) of stuur een mail naar [info@simonebergmann.nl](mailto:info@simonebergmann.nl). Zie hieronder tijd, locatie en kosten (of [klik hier](#)).



**Training:** 1, 2, 3, DEAL!

**Thema:** sales, netwerken

**Datum:** dinsdag 12 juni 2018

**Locatie:** Het Coachhuis, Raamweg 4, zaal Van Gogh 1.2, Den Haag (nabij DH CS)

**Tijd:** 14.00 tot 17.30 uur (incl. pauze)

**Kosten:** € 52,50 + 21% btw incl. koffie, thee, frisdrank (introductietarief van toepassing)

Na je aanmelding ontvang je een factuur om direct te voldoen. Je betaling moet uiterlijk donderdag 7 juni binnen zijn. Ben je onverhoopt verhinderd en laat je dit uiterlijk 48 uur van tevoren weten, ontvang je het bedrag terug op je rekening. Ook als de training vanuit Bergmann Media (gevestigd te Den Haag, kvk 27321240) niet doorgaat.

Grijp je kans en begin gedegen, gestructureerd, to-the-point en authentiek!



*Simone Bergmann*

**Over de trainer:**

Ik vind het leuk om mijn kennis op het gebied van communicatie & marketing, alsook mijn ervaring als zzp'er de afgelopen 8 jaar, tevens in de vorm van coaching en training over te brengen. Daarbij organiseer, programmeer, coördineer en presenteer ik sinds 2014 het netwerk ZZP Loosduinen voor startende zzp'ers in Den Haag. (Loosduinen is een van de stadsdelen van Den Haag, nabij Kijkduin strand.) Vóór mijn 100% ondernemerschap per 1-01-10 werkte ik overigens 15 jaar lang in banen bij zowel commerciële bedrijven als bij de overheid.