

Voorbeeldcase



Klant	KeurCompany
Info klant	www.keurcompany.nl
Branche	Zakelijke dienstverlening, gezondheid en vitaliteit
Opdracht	Ontwikkeling en uitvoering van een maatwerktraject voor 9 teams binnen KeurCompany (onderdeel van ArboNed) gericht op de ontwikkeling van hun team- en salesperformance: het verhogen van het acquirierend vermogen als professional
Vorm	In Company
Periode	Mei 2007 – September 2007
Thema's	Context marktontwikkelingen Schetsen accountstrategie voor de toekomst De rol van professional als acquisiteur Positionering van jezelf en de dienstverlening Persoonlijk profiel Ontwikkeling van het acquirierend vermogen binnen 1-op-1 gesprekken: omgaan met tegenwerpingen, gespreksfasering
Werkvormen	Overdracht kennis Intervisie, collegiaal advies Oefen van vaardigheden Praktijkopdrachten
Uitvoering	Schriftelijke en mondelinge intake management/teams 2x1 daagse training voor alle 9 teams op locatie naar keuze Observaties en evaluatie