

1-daagse training:

Het geheim van een succesvol Corporatiegesprek

Als je website, bedrijfsfolder, beursbezoek, de vindbaarheid in google, succesvol wordt ervaren door een woningcorporatie, blijft er nog maar één onderscheidende handeling over voor jou als leverancier.

Het Corporatiegesprek!

Als je verkoopkanaal 'klopt', besluit de corporatie jou als leverancier uit te nodigen voor een eerste afspraak! In deze 1-daagse training ontdek jij het geheim om het hoogste rendement uit dit cruciale corporatiegesprek te halen. Je leert de vier meest succesvolle technieken om onbewust en ongemerkt het corporatiegesprek te beïnvloeden!

Top 10 fouten!

1976.nu voerde de afgelopen jaren als inkoopspecialist voor woningcorporaties meer dan 500 leveranciersgesprekken. De conclusie van deze ervaring is dat het corporatiegesprek een stiefkindje is bij veel corporatieleveranciers. Het is niet goed gesteld met deze gespreksvaardigheden. Hier volgt de top 10 van meest voorkomende fouten:

- | | |
|---|--|
| <p>1 Je opdrachtgever het idee geven dat zij er niet toe doet en daarmee je opdrachtgever niet erkennen.</p> | <p>6 De verkeerde personen meenemen in het gesprek met de woningcorporatie.</p> |
| <p>2 Alleen maar praten en zenden, geen vragen stellen aan de woningcorporatie.</p> | <p>7 Met meer mensen aan tafel zitten dan de woningcorporatie.</p> |
| <p>3 Te laat aankomen, en de woningcorporatie daar niet over informeren.</p> | <p>8 Meer dan 15 minuten te vroeg aankomen en dan melden dat je er bent.</p> |
| <p>4 Je laptop pakken en met je voorbereide presentatie de regie van het gesprek over nemen.</p> | <p>9 Over de inhoud van een gesprek geen kennis hebben en dan veel gaan praten en eigenlijk niets zeggen.</p> |
| <p>5 Met 2 collega's het gesprek ingaan en 1 van de collega's dan niet aan het woord laten.</p> | <p>10 Ja zeggen en de acties niet uitvoeren of opvolgen.</p> |



Oplossing!

Echt contact maken is de enige succesvolle weg voor het bouwen van een goede leveranciersrelatie. Leveranciersrelaties bestaan uit verbindingen tussen mensen. De grootste beïnvloeding van de leveranciersrelatie vindt plaats door verbale en non-verbale communicatie! Als je dan ook nog eens beseft dat 95% onbewust gecommuniceerd wordt, begrijp je ook waarom de top 10 van meest gemaakte fouten tot stand komt! Het geheim van een succesvol corporatiegesprek mag niet ontbreken in de opvoeding van dit stiefkindje bij corporatieleveranciers!

PROGRAMMA

In 1 dag gaan we aan de slag met:

- ✓ De 3 sub-posities van communicatie; je komt in verbinding met jezelf en je gesprekspartner.
- ✓ De 3 ego toestanden; door interactie met jezelf en je gesprekspartner zet je de ego toestanden in om het contact te behouden.
- ✓ De 4 (VAKO) inzichten voor succesvolle afstemming op je gesprekspartner. De voorkeursstijl van jezelf en je gesprekspartner leer je herkennen en beïnvloeden.
- ✓ Je leert hoe je het wereldbeeld van je gesprekspartner kan verkennen. Verbinding te maken met die van jezelf, en vervolgens succesvol je doel te bereiken.

Deze praktische oefensetting, geeft je de handreikingen die je direct implementeert in jezelf. Een theoretisch kader wordt verstrekt maar is door de praktische aanpak overbodig. In 1 dag je vaardigheden op orde, door de inzet van succesvolle technieken!

Investing

Tijdsduur van 9.00 uur tot 16.00 uur. De kosten voor deze training bedragen € 495,- p.p. exclusief btw, lunch en locatiekosten. Inclusief materiaal en theoretisch kader. De training wordt 'in huis' verzorgd op locatie van opdrachtgever met minimaal 2 en maximaal 8 deelnemers. Bij meer dan 2 deelnemers, € 75,- korting per deelnemer over het totaal aantal deelnemers. Vooraf vindt een intake plaats met de deelnemers. Daarin worden de persoonlijke uitdagingen geïnventariseerd. In de training wordt hiermee gewerkt.

Voor wie?

Deze training is ontwikkeld voor leveranciers die bij woningcorporaties:

- regelmatig acquisitiegesprekken voeren en/of
- leveranciersgesprekken voeren op frequente basis om hun leveranciersrelatie te onderhouden en/of
- projecten succesvol willen laten verlopen en/of
- probleemsituaties moeten oplossen en/of
- slechtnieuwsgesprekken moeten voeren over hun projecten en/of
- frequent te maken hebben met nieuwe gesprekspartners en daarmee hun relatie weer opnieuw moeten opbouwen

Drs. Ing. Niels Deen

Niels Deen is mijn naam, ik ben inkoopspecialist voor inkoop binnen woningcorporaties. Een afspraak en verdere informatie over deze training is altijd gratis. Ik help u graag!



06 - 199 873 68
niels@1976.nu
www.1976.nu

De Gouw 53
1693 DB Wervershoof



1976.nu

Inkoopspecialist voor
woningcorporaties