

Overzicht – Effectieve Sociale Beïnvloeding

Doelstellingen

Na afloop van de training zal iedere deelnemer:

- de noodzaak begrijpen om sociale evenementen zodanig op te zetten dat de ondernemingsdoelstellingen duidelijk worden gediend
- in staat zijn om voor ieder evenement ruime doelstellingen en tactieken te plannen en te communiceren
- beschikken over methoden om het succes van een evenement te meten
- het verschil begrijpen tussen puur sociale contacten en doelgerichte commerciële conversaties en in staat zijn om met beide evenwichtig om te gaan
- in staat zijn om verschillende overtuigingsstijlen flexibel en effectief toe te passen
- weten hoe een 'ronde te maken' en de tijd optimaal te benutten
- in staat zijn een hechtere werkrelatie met klanten op te bouwen.

Doelgroep

Eenieder die regelmatig sociale evenementen bezoekt, gericht op kansen voor het ontwikkelen van zakelijke contacten. Het programma is vooral van belang voor degenen die binnen corporate entertainment, marketing of verkoop met de organisatie en hosting van zulke evenementen belast zijn. Het gaat hierbij om deelnemers die beroepsmatig bij de hoogwaardige 'business-to-business' verkooptrajecten betrokken zijn, waar sociale contacten vaak een belangrijker onderdeel van de marketing mix vormen dan conventionele reclame.

Programmainhoud

Evenementen plannen

- Positioneren van het evenement in de marketing strategie of het account management plan.
- Kiezen van een evenement in overeenstemming met de business doelstellingen.

Formuleren van doelstellingen en tactieken

- Plannen van discussiethema's en belangrijke vragen.
- Localiseren waar klanten zich in het besluitvormingsproces bevinden.
- Ontwikkelen van behoeften en commitment om actie te ondernemen.

Metten van succes

- Passende doelen formuleren.
- Resultaten meten.

Managen van interacties

- Definiëren van 'sociaal' en 'doelgericht' gedrag.
- Vaardigheden voor het juist besteden van tijd aan 'sociaal' en 'doelgericht' contact.

Belangrijke overtuigingsvaardigheden

- Definitie van 'push' en 'pull' stijlen.
- Juist gebruik van 'push' en 'pull' stijlen.
- Herkennen van verschillende soorten behoeften.
- Ontdekken en laten zien dat u kunt voldoen aan besluitvormingscriteria.

Ronde maken

- Kiezen van de juiste doelen.
- Vaardigheden om een contact positief te beginnen en weer te beëindigen.

Omgang met klanten

- Vaststellen hoe de klant met sociale evenementen wil omgaan.
- Hoe het opbouwen van een hechtere werkrelatie te plannen.

Uitvoering en groepsgrootte

Dit programma wordt uitgevoerd door twee ervaren Huthwaite consultants. Om zeker te zijn dat iedere deelnemer individuele aandacht en feedback krijgt, is de groepsgrootte van de training beperkt tot een maximum van twaalf.