

## *In gesprek met de klant*

### Voor wie bestemd?

Voor alle RA's, AA's, fiscalisten en alle medewerkers, die accountancy producten en diensten adviseren en verkopen.

### Wat wordt er getraind?

1. Waarom gedragen mensen zich, zoals zij zich gedragen? U krijgt inzicht in klantgedrag bij het nemen van zakelijke beslissingen. U leert de achterliggende beweegredenen te achterhalen, die leiden tot aankoop bij huidige en nieuwe relaties.
2. Miscommunicatie wordt voorkomen en u herkent *stoorzenders*. Het referentiekader voor goede communicatie bepaalt u zelf. U leert waarom *empathie* een bepalende factor is voor commercieel succes.
3. De manier van analyseren brengt u diepgang in de relatie en tenslotte gaan we in gesprek met de klant.

### Wat mag u verwachten?

Na deze training heeft u goed inzicht in onze methodiek en de mensen van Carrera C. U heeft tevens een stap gemaakt in het professioneel voeren van een gesprek met uw (potentiële) klant en krijgt 3 PE-punten.



3

### Hoe wordt u getraind?

De trainingen zijn gebaseerd op de PBL methode (Problem Based Learning). In een aantal stappen worden problemen uit de praktijk geanalyseerd, om vervolgens met IndiTrain<sup>®</sup> (individuele training) en rollenspelen, praktisch opgelost te worden. De groep telt maximaal **acht** personen.

### Wie zijn uw trainers?

De trainers zijn geen docenten. Het zijn vrouwen en mannen uit de praktijk met kennis van de accountancy. Trainers met veel ervaring, omdat zij zelf verschillende functies hebben uitgeoefend in het bedrijfsleven en/of instellingen.

### Bijdrage

Voor deze verkorte praktijktraining is uw bijdrage slechts € 250,00 (excl. BTW), waarbij u tevens een handig boek als naslagwerk krijgt. Uw bijdrage is inclusief trainingsmateriaal, koffie/thee en ijswater, luxe broodjes en aangeklede borrel.

### Tijden

Ontvangst	16.15 uur
Luxe broodjes:	16.30 uur
Training:	17.00 uur
Daarna:	aangeklede borrel
Eindtijd + borrel:	20.30 uur

### Regio en startdatum

Div.:

### Inschrijven:

Internet: [www.CarreraC.com](http://www.CarreraC.com) > *contact*  
Nivra (CRS): "In gesprek met de klant"

Bedrijf: .....

Plaats: .....

Telefoon: .....

Naam: .....

Functie: .....

E-mail: .....

Mobiel: .....

*"Deze training is een must voor alle mensen die bij ons commercieel bezig zijn. Dat geldt overigens ook voor alle directeuren! Wat ik knap vond is dat jullie op ieders persoonlijke niveau konden insteken. Dat was pas echt professioneel!"*

*J. Verspaget, Directeur en vennoot.*