

## Netwerken

### Voor wie bestemd?

Voor alle RA's, AA's, fiscalisten en alle andere medewerkers binnen de accountancy die binnen hun werkzaamheden nieuwe contacten dienen te realiseren.

Deze training vereist als **vooropleiding** de training Effectief Communiceren.

### Wat wordt er getraind?

Eerst wordt u geleerd *waar* en *wanneer* u kunt netwerken. Of u maakt een bewuste keuze voor zo'n bijeenkomst, of u komt toevallig op een plaats waar veel mensen zijn, waarmee u in contact zou willen komen. U leert vaardigheden als: het aanspreken van onbekenden, u en uw organisatie voorstellen, interesse wekken bij de ander, het aanvoelen of visitekaartjes uitwisselen *kàn*, juist *zou móeten* of misschien helemaal *niet*!

### Wat mag u verwachten?

Na deze training bent u daadwerkelijk in staat nieuwe contacten te leggen. Contacten die u op een zodanige wijze heeft aangesproken, dat een vervolgspraak tot de mogelijkheden behoort.

U leert eveneens tijdens één bijeenkomst *meerdere* contacten te leggen.



### 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?

Uw trainers zijn professionals. Het zijn vrouwen en mannen uit de praktijk met veel ervaring in netwerken en acquireren. Alle trainers van **Carrera C**<sup>®</sup> acquireren zelf dagelijks hun eigen klanten! Dat doen zijn door te netwerken en telefonische acquisitie.

### Een certificaat of diploma?

Na afloop van deze training krijgt iedere trainee een certificaat van deelname. Per cluster van gevolgde trainingen is het mogelijk uw certificaten te laten verzilveren voor een diploma.

### Bijdrage

Voor deze praktijktraining is uw bijdrage € 650,00 per dag (excl. BTW), waarbij u tevens een handig boek als naslagwerk krijgt. Uw bijdrage is inclusief trainingsmateriaal, koffie/thee, ijswater en lunch.

### Tijden

Aanvangstijd: 9.00 uur  
Eindtijd: 17.00 uur

### Regio en startdatum

Eindhoven:

#### Trainer:

Adres:  
Plaats:  
Mobiel:  
E-mail:

### Inschrijven:

Internet: [www.CarreraC.com](http://www.CarreraC.com) > contact  
Telefoon: 045-5650567

Bedrijf: .....  
Adres: .....  
Plaats: .....  
Telefoon: .....  
Naam: .....  
Functie: .....  
E-mail: .....  
Mobiel: .....

## Dag 1

### Algemeen

Als eerste wordt stilgestaan bij het basisprincipe van Netwerken. Waarom voldoet alleen telefonische acquisitie niet. U krijgt inzage in de vier regels die voor iedereen gelden, wanneer zij nieuwe contacten dienen te leggen.

### Het eerste contact

U leert specifiek hoe u in contact kunt komen met andere deelnemers, op bijeenkomsten waar u nog niemand kent. Het voorstellen van uzelf en uw organisatie speelt daarbij een essentiële rol, wat uitvoerig geoefend wordt. Gaat het de eerste keer niet goed, dan komt er zeer waarschijnlijk geen tweede kans meer!

### Non-verbale communicatie

U leert zich te *laten* zien, i.p.v. er ongelukkig uit te zien omdat u weinig mensen kent. Waar laat u uw handen tijdens een bijeenkomst? Hoe laat u blijken dat u te *vertellen* heeft? Al deze elementen worden getraind, zodat u snel tot nieuwe contacten komt.

### De gesprekspartner overtuigen

U moet voorkomen dat u slechts één nieuw contact *knoopt*. Inlevingsvermogen (empathie) is een van de belangrijkste aspecten als het gaat om op een juiste en correcte wijze met uw gesprekspartner te kunnen communiceren. Als uw gesprekspartner u interessant vindt, leert u hem te interesseren voor een vervolgspraak en het gesprek professioneel af te ronden. Zo kunt meerdere mensen leren kennen.

### Vervolgcontacten

Veel *netwerkers* vinden de bijeenkomsten gewoon gezellig, maar op het einde hebben ze geen nieuwe (interessante) mensen leren kennen. In deze module leert u tools te gebruiken waarmee het weer interessant wordt voor anderen om met u in contact te komen.

*“Het is mij wel duidelijk geworden dat heel veel mensen niet effectief netwerken. Ze hebben geen vastomlijnd plan en geen doelstelling, laat staan dat zij over de professionele vaardigheden beschikken. Netwerken levert nu concrete afspraken op.”*

Peter Janssen, RA.