

MEDIATION



Hoe verkoop je Mediation?

Algemene informatie:

Je bent (MfN) mediator en je streeft naar meer commerciële slagkracht. Jouw opleiding heeft je klaargestoomd voor Mediation, maar een succesvolle praktijk bouwen en uitbouwen is een andere competentie. De door jou aangeleerde mediationvaardigheden en bijbehorende positionering vormen de voedingsbodem. Realiseer dat je dezelfde vaardigheden kunt gebruiken om jouw praktijk kracht bij te zetten en ervoor te zorgen dat je meer verwijzingen en aanvragen ontvangt. Hierdoor ben je meer onderscheidend en kun je meer omzet maken. In deze training leren we je de bewezen mediationvaardigheden verder uit te diepen om jouw commerciële slagkracht te vergroten in de markt!

Doelgroep:

Vrijgevestigde mediators

Uw opleider Move the Crowd:

- Winnaar Beste opleider van NL 2020, 2019, 2018, 2017
- NIMA gecertificeerde opleider

Programma-inhoud:

- Definitie van verkopen
 - o Verwijzer belangrijker dan klant
 - o Klant belangrijker dan opdracht
- Vraagtechnieken voor het achterhalen van eisen, wensen en koopmotieven
- Categoriseren van belangen (eisen, wensen en koopmotieven)
- Opstellen van een Sellogram (Unique Selling Points) om het onderscheid van jouw praktijk te duiden
- Verankervaarigheden om de toegevoegde waarde van jouw praktijk te duiden:
 - o Parafaseren
 - o Spiegelen
 - o Hertiketteren
 - o Reflecteren
- Omgaan met bezwaren en tegenwerpingen
 - o Welke zijn het meest gehoord?
 - o Reden achter het bezwaar achterhalen
- Besluitvormingsfase
 - o Concretiseren van afspraken
- Vertaalslag naar het maken van een passende offerte / opdrachtbevestiging

PE-punten:

Na het volgen van deze opleiding ontvang je (nog in te vullen na terugkoppeling MfN) MfN PE punten.

Duur:

2 dagdelen

Vorm:

Klassikaal / Virtual Classroom

Investing:

€ 395,00 excl. BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen.
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de klassikale training).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van deze workshop ben je in staat om:

- De toegevoegde waarde van jouw praktijk beter te duiden door jouw bestaande mediationvaardigheden verder uit te diepen
- Verwijzers professioneel te woord te staan op een resultaatgerichte manier
- Bezwaren om te buigen naar koopmotieven
- Meer omzet en meer winst te maken!