

MEDIATION



Commercieel plan voor de vrijgevestigde Mediator

Algemene informatie:

De workshop Commercieel plan van de vrijgevestigde Mediator levert u een compleet commercieel plan op waarmee u de continuïteit van uw praktijk waarborgt voor de toekomst. Veelal zijn Mediators vakinhoudelijke professionals die alles weten van onderlinge dynamiek tussen partijen, maar zijn zij minder geoutilleerd in het opbouwen van een winstgevende eigen praktijk. Gedurende 2 dagdelen werkt u aan uw eigen commercieel plan op basis van het aangereikte theoretische fundament. Centraal hierin staat dat Resultaten niet te sturen zijn, maar louter een gevolg zijn van Activiteiten in combinatie met bijbehorende Competentie. In dit denkkader wordt u gedurende twee dagen meegenomen en heeft u op het einde van de dag een commercieel plan dat vraagt om uitgevoerd te worden!

Doelgroep:

Vrijgevestigde Mediators die inzicht willen hebben in het commercieel planningsmodel en hiermee meer resultaat gaan boeken.

Programma-onderdelen:

- De 3 commerciële variabelen
- Het commercieel planningsproces
- Resultaten versus Activiteiten
- Activiteiten versus Competenties en hulpmiddelen
- Backwardsplanning van uw gewenste jaaromzet in activiteiten en benodigde competenties
- Het klantenplatform (Herhalingsaankopen en Klantentrouw)
- Het maken van een pragmatisch commercieel plan

Duur:

2 dagdelen

Vorm:

Klassikaal of virtual classroom

Investing:

€ 395,00 excl. BTW

Inclusief:

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

Resultaten:

Na het afronden van de opleiding ben je in staat om:

- Verkoop te professionaliseren
- Commerciële jaarplannen te ontwikkelen en uit te voeren.
- Concurrentiekracht te vergroten voor jouw eigen praktijk.
- Meer omzet en winst te realiseren