

MEDIATION



Hoe verkoop je Mediation?

Algemene informatie:

Je bent mediator. Je vindt het een prachtig vak omdat je gelooft in de essentie ervan; je gelooft in jezelf, jouw levenservaring en jouw competenties. Menig keer heb je partijen kunnen helpen bij een bevredigende oplossing van een geschil. Zonder tussenkomst van advocaten of de rechtelijke macht. Louter en alleen door jou.

Mediation is een competitieve professie geworden waar veel vraag naar is; echter de aanbodzijde van mediation is geëxplodeerd. Juist nu is het voor jou van belang om als zelfstandige mediator een netwerk van verwijzers en klanten op te bouwen.

Maar hoe doe je zo iets?

Doelgroep:

MfN gecertificeerde mediators

ADR gecertificeerde mediators

Uw opleider Move the Crowd:

- Winnaar Beste opleider van NL 2017, 2018 en 2019
- MfN gecertificeerde opleider
- ADR gecertificeerde opleider

Programma-inhoud:

- Definitie van verkopen
 - o Verwijzer belangrijker dan klant
 - o Klant belangrijker dan opdracht
- Kenmerk-voordeel-bewijs van uw mediationpraktijk. Wat onderscheidt jouw praktijk van de ander?
- Het maken van afspraken met verwijzers
- De structuur van een verkoopgesprek om uw mediationpraktijk te verkopen
- Eisen, wensen en koopmotieven
- De inzet en opzet van social media in relatie tot mediation
- Omgaan met tegenwerpingen en bezwaren
- Het verkopen van jouw tarief
- Oefening baart kunst

PE-punten:

De opleiding zorgt voor een extra vakbekwaamheid en levert dus tevens MfN & ADR PE punten op.

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
- Verwijzers professioneel te woord te staan op een resultaatgerichte manier
- Bezwaren om te buigen naar koopmotieven
- Meer omzet en meer winst te maken!