



PERSBERICHT

Deventer, 19 januari 2006

'Klantbelevensspel bundelt kennis over communicatie, acquisitie en relatiebeheer'

Spel leert deelnemers klanten werven en behouden

Een samenwerking tussen communicatiebureau *Prima Donna PR* en salescoach *Vendicum* heeft geresulteerd in een unieke workshopvorm voor relatiebeheer en acquisitie: het **Klantbelevensspel. Als spelend krijgen deelnemers antwoord op vragen als: **Hoe kom ik aan klanten? Wat vinden mijn klanten van mijn organisatie? De bundeling van expertise vanuit communicatie en sales maakt het spel een bijzondere en effectieve methode.****

Petra Visser, directeur Prima Donna: 'Wij bieden al jaren workshops aan in de vorm van een spel. Deelnemers zijn enthousiast en vinden het een prettige manier van leren. Het haalt je even uit de waan van de dag en het is een veilige manier om te werken aan je vaardigheden. Door onze samenwerking met Vendicum koppelen we onze kennis en kunde op het gebied van communicatie met die van sales en daar hebben de deelnemers profijt van. De eerste indruk kun je maar een keer maken en wordt bijvoorbeeld bepaald door huisstijl of visitekaartje en wordt gevolgd door een (telefoon)gesprek of offerte. In het Klantbelevensspel zitten al deze aspecten.'

Haal het beste uit jezelf!

Het Klantbelevensspel wordt gespeeld met vier deelnemers en staat onder leiding van Prima Donna en Vendicum. Deelnemers leren van elkaar en de spelleiders geven praktijkvoorbeelden, theorie en advies. Door te spelen kom je op een ontspannen manier op ongebaande paden, waarna de inspiratie vaak vanzelf volgt. Het leidt vaak tot originele ideeën en invallen. Jan Willem Seip, salescoach: 'Deze workshop houdt de deelnemer een spiegel voor. Je wordt je bewust van je valkuilen en je kansen. Zo zijn er deelnemers die het moeilijk vinden om een nieuw contact te leggen. Hoe ga je daarmee om? Maar welke kansen laat je liggen? Het contact met de andere deelnemers, vaak uit een andere branche, werkt ook inspirerend.'

Twee spelen

Het Klantbelevensspel bestaat uit een acquisitiespel en een relatiebeheerspel. In één dagdeel wordt één spel gespeeld. Het acquisitiespel gaat over het traject van het eerste contact tot en met het binnenhalen van de opdracht. Hoe kom je aan nieuwe klanten? Hoe maak je er tijd voor vrij? En als je er tegenop ziet, hoe pak je het dan op? Het relatiebeheerspel gaat over de vraag hoe je van je klant je ambassadeur maakt.

Interesse?

Kijk op www.klantbelevenis.nl voor meer informatie en de data waarop de spelen gehouden worden. Geïnteresseerden kunnen zich via de website ook inschrijven. Het eerste acquisitiespel is op dinsdag 14 februari, het eerste relatiebeheerspel is op donderdag 2 maart.

