

Het Commerciële Huis werd in 2006 opgericht door Ewoud van der Leij. Van der Leij heeft ruim vijftien jaar ervaring in de commercie en heeft een duidelijke passie: mensen op een hoger (commercieel) niveau te tillen. Met zijn passie, opgedane kennis en ervaring is Van der Leij hier ook daadwerkelijk toe in staat. Hij geeft het Commerciële Huis een gezicht en dat is nu juist één van de belangrijkste succesfactoren binnen organisaties, Van der Leij: 'Zaken doe je namelijk met de vent en niet met de tent' of 'Zaken doe je met de vrouw en niet met het gebouw'.

Zaken doe je met de vent, niet met de tent

Het onderscheidende vermogen van uw organisatie, dat bent u!



Commerciële vaardigheden

Van der Leij vraagt ondernemers en medewerkers regelmatig waarom hij zaken zou doen met hen. Vaak duurt het enige tijd voordat er een antwoord komt. "Dit zet de mensen aan het denken en is eigenlijk een eerste aanzet tot bewustwording. Persoonlijke eigenschappen spelen de belangrijkste rol, maar het gaat om de juiste mix van

vaardigheden en goed inspelen op de wensen en behoeften van de gesprekspartner." Van der Leij gaat verder: "Omdat je zaken doet met de vent en niet met de tent gaat het om het optimaliseren van commerciële vaardigheden van die 'vent' of van die 'vrouw'. Steeds meer ondernemers vragen zich af hoe zich in de huidige markt te onderscheiden."

Totaalaanpak en maatwerk

Om in deze groeiende vraag te voorzien ontwikkelde Het Commerciële Huis een totaalpakket aan commerciële trainingen. Hierbij staat praktijkgericht maatwerk altijd centraal. Van koude acquisitie tot cross-selling en van klachtenmanagement tot commercieel presenteren en het schrijven van 'De winnende offerte'. "Een van onze eerste opdrachtgevers in de IT-sector werd geconfronteerd met steeds terugkerende argumenten van medewerkers om maar niet te hoeven prospecteren. Net als bij deze opdrachtgever gaat het in 91% van de gevallen om faalangst oftewel angst om 'nee' te horen bij het maken van een afspraak. Door zijn medewerkers hierin te begeleiden zijn zij nu succesvol in het benaderen van potentiële klanten en hebben ze bovendien meer plezier in hun werkzaamheden."

Netwerken

"Daarnaast blijkt er steeds meer behoefte aan handvatten om effectief te kunnen netwerken" vertelt Van der Leij. "Een opdrachtgever uit de Achterhoek gaf voor de zomer aan dat hij 'zijn tijd had verdaan' door naar een netwerkbijeenkomst te gaan, want het had hem niets opgeleverd. Natuurlijk is

dat jammer, maar door onze aanpak maakt hij nu van een netwerkvond een top-avond. Dat vind ik dan echt geweldig om te zien, daar doe je het voor!"

Wees betrokken en geef de juiste aandacht!

Toegevoegde waarde

Als een klant eenmaal klant is, hoe houdt je deze dan tevreden? Van der Leij hierover: "De klant van vandaag zorgt voor de omzet van morgen. Om de continuïteit te waarborgen is relatiebeheer noodzakelijk. Laat weten dat je er bent door regelmatig je gezicht te laten zien, maar kom niet alleen voor die kop koffie. Wees oprecht betrokken, vraag naar hoe de klant vindt dat het gaat en bespreek welke toegevoegde waarde je nog meer te bieden hebt. Meedenken wordt zeer gewaardeerd. Wees dus betrokken en geef de juiste aandacht!"

Het Commerciële Huis
Liefersdijk 3
7121 KT Aalten
Tel. 0543 565252
info@verkoopimpuls.nl
www.verkoopimpuls.nl