



GELD GENERERENDE GESPREKKEN

hoe je als coach klanten krijgt

DITTA VAN VARK - BEUN

meer dan

99
tips

GELD GENERERENDE GESPREKKEN

- Hoe je als coach klanten krijgt -

GELD GENERERENDE GESPREKKEN

- Hoe je als coach klanten krijgt -

Ditta van Vark-Beun – De WaterSpiegel

www.waterspiegel.nl

www.coachkrijgklanten.nl

www.huisvandeinkomsten.nl

ISBN 978-90-820526-0-2

© 2013, De WaterSpiegel - Ditta van Vark-Beun

Portretfoto: Monique van Zeijl

Printed by www.bestelmijnboek.nl

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt in enige vorm of op enige wijze, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

INHOUD

Inleiding	9
Jij en je voorbereiding	13
Ontdek de wensen en uitdagingen	25
Passend aanbod	47
Laatste fase van het gesprek	57
Aan de slag!	75
Verdieping	81
Wat klanten van Ditta hebben ervaren	85
Over Ditta van Vark-Beun	93
Dank	97

IEDEREEN VERDIENT
EEN GOED INKOMEN
MET ZIJN TALENTEN

INLEIDING

Wat goed dat je dit boek ter hand neemt! De kans is groot dat je een praktijk of onderneming hebt. Waarmee je mensen van dienst bent. Dat respecteer ik enorm. Je weet het misschien nog niet, jij bent een inspiratie naar iedereen om je heen. Los van het niveau van succes dat je hebt bereikt. Simpelweg omdat je iemand bent die bereid is dat te doen wat nodig is om een verschil te maken in deze wereld. En dat is: lef tonen en risico durven nemen. Als jij zo iemand bent, die zijn leven inricht om anderen te helpen, dan wil je natuurlijk juist dat velen profijt hebben bij wat jij te vertellen hebt.

Jij bent je reis gestart. Je hebt je koffers gepakt. De kaarten naar het beloofde land zijn mee. De hemel is blauw, je hebt frisse zin en met volle moed ga je op reis. Jouw reistraject ken ik erg goed. Ook het oord waarnaar je onderweg bent. Graag

ben ik jouw reis-begeleider. Dit boek is de gids.

Vele coaches, trainers, therapeuten en professionals zijn goed in hun vak. Echter het vinden en binden van klanten is nieuw. Met vallen en opstaan gaat het goed, of niet. Gaat het niet goed dan is er een risico dat je aan jezelf gaat twijfelen, dat je steeds minder klanten krijgt en dat je gaat stoppen. Jouw bijdrage aan deze wereld gaat dan verloren. Dat is meer dan zonde, omdat er genoeg mensen zijn die juist jouw hulp, jouw kennis en jouw kunde kunnen gebruiken. Dus ja: men wacht op je!

Het goede nieuws is dat het vinden en binden van klanten vaardigheden zijn die je kunt leren. Dus heb je weinig of geen klanten, dan ligt dat niet zo zeer aan jou als coach, maar veeleer aan je nog te ontwikkelen vaardigheden op het gebied van klanten binden en vinden specifiek voor jou!

Dit boek geeft je 99+ tips over wat je in een eerste exploratiegesprek (ook wel kennismakings-, intake-, of strategiegesprek genoemd) kan zeggen, vragen en doen. Aan het eind kun je vaststellen of je wat voor elkaar kunt betekenen. Of er een match is. Dat geldt niet alleen voor de klant maar net zo goed voor jou als coach of therapeut.

99+ handreikingen. Voor jou!

Hiermee kun je jouw talenten via een systematische aanpak en de goede vragen uitdragen. Met een klant als resultaat. Zo kun je meer mensen helpen. Dat komt jou, de ander en de wereld ten goede. Alle beetjes helpen!

Ben je er klaar voor? Kom op, je talent wacht.

1

Jouw bedrijf gaat niet over jou. Het gaat om je klanten. Jij wilt ze waarde geven, jij wilt ze die sprongen helpen maken waar ze zo enorm naar snakken.

2

Praat niet over je vliegtuig maar over de bestemming waar je jouw klanten heen brengt.

3

Jouw commitment om anderen te helpen moet groter zijn dan je angst om je bedrijf te laten groeien.

Stap in een exploratiegesprek zonder verwachtingen, maar wel met een intentie en doelen.

4

Intentie transformeert. Stel je intentie voor het gesprek vast en laat het dan los.

5

Focus op de ander niet op jezelf.

Als je de potentiële klant 70% van de tijd aan het woord laat dan is de kans dat iemand je klant wordt vele malen groter dan wanneer jij 70% tot 100% de tijd vol praat met wat je voor iemand kan betekenen.

6

7
Stel je klant geeft aan ergens tegen aan te lopen. Jij vermoedt dat je hem/haar daar wel mee kunt helpen.

Bespring hem dan niet, maar zeg dan het volgende:

“Ik hoor je nu daarover praten, ik heb de indruk dat ik je daarbij zou kunnen ondersteunen. Zullen we daar eens een aparte afspraak over maken?”

8
Laat de ander vrij om te kiezen of hij met je wil praten. Nee is ook ok. Hem ongevraagd van alles vertellen over wat je weet, kan hem overvallen en daarmee stoot je mensen af.

Oefen zoveel mogelijk om de juiste vragen te stellen.

Lezen over hoe je een gesprek moet voeren, brengt je geen ervaring. Ieder gesprek is een oefengesprek, met de buurvrouw, de cassière, de buschauffeur, de juf op school en bij de kapper!

Geef niet teveel weg in je gratis coachgesprek.

Vaak los je al een probleem op, maar of dat langdurig resultaat te weeg zal brengen is maar de vraag. Laat in een gratis gesprek de waarde van wat je kan betekenen zien en vooral ervaren.

Dit boek is voor €12,95 te verkrijgen via www.bol.com

“Door de aangeleerde vaardigheden uit de eerste cursusdag toe te passen in mijn eerste gratis oriëntatiegesprek hield ik direct een klant over. En tot nu toe zijn van mijn 11 gesprekken 10 klanten geworden. Met een omzet van bijna €3000 heeft het mijn uitgaven van het programma meer dan terugverdiend. Ik ben een stuk zelfverzekerder geworden, heb duidelijk voor ogen wat mijn aanbod is en durfde sinds vorige week mijn uurtarief zonder blikken of blozen te verhogen. Omdat ik het mijzelf en mijn uren waard vind.”

Esther Hut – innersense.nu



GELD GENERERENDE GESPREKKEN



Ditta van Vark-Beun werkt als coach in haar coachonderneming De WaterSpiegel. Haar hobbels als ondernemer en haar lessen onderweg vormen de inhoud van haar werk. Dit heeft, zoals ze dat in het Engels zo mooi zegt: van haar 'mess' haar 'message' gemaakt.

Hoe kun je in een gesprek helderheid krijgen van een potentiële klant? Kan dat? Ja dat kan. In dit boek krijg je 99+ adviezen over:

- Hoe bouw je een geld genererend gesprek op
- Hoe zorg je dat je niet "verkoperig" overkomt
- Hoe zorg je dat je een passend aanbod kunt doen
- Hoe zorg je dat je aan het eind van het gesprek weet of iemand je wilt inhuren

www.coachkrijgtklanten.nl

