

# Check in op écht contact

Het *geheim* van klantbeleving en 9+organisaties

*Het geheim van een goede relatie is écht contact. Als je dat ervaart, gaat er energie borrelen. Begint je hart sneller te kloppen. Gaan ideeën stromen. En vliegt de tijd voorbij. Dit is waar je naar zoekt als je met klanten bezig bent. Dit is écht contact!*



## Het geheim van écht contact

biedt een aaneenschakeling van ervaringen en leermomenten waarbij je reist van klanthinleving naar klantbeleving. Samen met **Peter Vader en Ankie Swakhoven** reis je van écht contact naar 9+. Ontdek hoe je hiermee het positieve verschil kunt maken in alle contactmomenten tussen jouw klanten en je bedrijf. Met als resultaat dat je trouwere relaties en gelukkigere medewerkers krijgt.

Deze rondreis start bij het boek dat Peter en Ankie schreven over "Écht contact is hét fundament van communicatie". Een *mindset* die zij, samen met andere écht contact experts, op vier verschillende locaties inkleuren en uitdragen.

Op **8 maart** krijg je bij **HANOS** in Zwolle, een internationale horeca groothandel, de kans om nader kennis te maken met alle aspecten van écht contact. Er wordt je ook een spiegel voorgehouden door **Right Marktonderzoek**, waardoor je ontdekt wat anderen ervaren in hun contact met jou, en jouw bedrijf.

Nu je vertrekpunt helder is kun je écht aan de slag! Op **22 maart** zijn inleving en verdieping sleutelwoorden voor écht contact. Wat zijn stappen om met je klant in contact te komen? En hoe werkt dat in de praktijk? **Rabobank IJsseldelta** en **Joop de Haan** nemen je mee in hun aanpak en delen ervaringen.

- Dag 1** Hoe écht ben je zelf?
- Dag 2** Van écht contact naar klantcontact
- Dag 3** Via co-creatie naar 9+ organisatie
- Dag 4** De landing

### TIP

*Buiten winnen = binnen beginnen*

Op **5 april** word je bij Xcellent in Amersfoort ondergedompeld in de cultuur van jouw klant. Er wordt aandacht besteed aan de binnenkant én de buitenkant van jouw organisatie. **Zecht** checkt of je buiten klopt met je binnen en laat je nadenken over het 'waarom' van je organisatie. Door vervolgens je klant goed te begrijpen en er een binding mee aan te gaan kun je vanuit écht contact gaan samenwerken. **Ankie en Peter** laten je ervaren hoe je met klanten een 9+ organisatie kunt co-creëren.

De 4<sup>e</sup> dag draait om de landing. Op **19 april** vindt de laatste dag van deze bijzondere tour plaats bij **Veldhuis Advies** in Heerde. Op deze dag reiken **BCGroup** en **Joop de Haan** je praktische tips en inzichten aan om datgene wat je hebt geleerd over te brengen op je eigen team. Je leert hoe je nieuw gedrag kunt borgen en écht contact houdt. Veranderen doe je immers samen!

Per persoon  
**€ 1.450,00**

### Het geheim van écht contact

**BIJZONDERHEDEN:** • je weet hoe je het contact met bestaande klanten kunt optimaliseren • je kunt écht contact maken met nieuwe klanten • je kent de principes van de 9+ organisatie en weet waar de verbeterpunten voor jouw bedrijf liggen • je hebt veel nieuwe contacten opgedaan.

**Data** 8 maart t/m 19 april 2017  
**Tijdbesteding** 4 x 5 uur (middagen / avonden)  
**Prijs per persoon** € 1.450,00 exclusief BTW  
**Aanmelding via** info@petervader.nl