

Training Advies- vaardigheden voor diensten

In het kort



2 dagen / 4 dagdelen



Incompany (6-12 deelnemers)



€ 3.995 (kosten per groepstraining, exclusief btw)

Ik schrijf mij in



Inhoud

| | |
|--|---|
| 1. Training Adviesvaardigheden voor diensten | 2 |
| 2. Het programma | 3 |
| 3. Onze docent stelt zich graag aan u voor | 4 |
| Goed om te weten | 5 |

1. Training Adviesvaardigheden voor diensten

inhoud

< 2 | 5 >

De advieswereld verandert continu. Denk aan de verreгаande provisie-transparantie, overnames en premieconcurrentie. Dit zorgt voor nieuwe kansen. En biedt ook stof tot nadenken. Want weet u hoe u de rol van trusted advisor invult voor uw zakelijke relaties nu en in de toekomst? En of uw bedienings- en verdienmodel ook in de toekomst nog goed aansluiten bij de behoeften van uw relaties?

De sleutel kan een verbreding van uw verdienmodel zijn. Bijvoorbeeld door diensten te integreren in uw advies. Zo voldoet u aan de verwachting van uw relatie. En onderscheidt u zich op een andere manier. Maar hoe begint u hiermee? En hoe overtuigt u uw relaties van de meerwaarde? Hiervoor ontwikkelde Avéro Achmea de Training Adviesvaardigheden voor diensten.

De Training Adviesvaardigheden voor diensten helpt u om het gesprek over diensten aan te gaan

In 2 dagen gaat u, onder intensieve begeleiding, aan de slag met (gespreks)vaardigheden. Hoe inventariseert u de behoefte van uw relatie als het gaat om diensten? En hoe brengt u de waarde over van een dienst? Dit en meer leert u tijdens de training.

- Zo bindt u zakelijke relaties nu en in de toekomst
- Levert u een vernieuwend en duurzaam verdienmodel op
- Maakt u uw bedrijf toekomstbestendig

Wat levert deze training u op?

- ✓ U bent in staat om de behoefte bij uw relatie te inventariseren
- ✓ U weet de waarde van de dienst goed over te brengen op of aan uw relatie
- ✓ U weet bezwaren te weerleggen
- ✓ U houdt focus op de toegevoegde waarde voor uw relatie
- ✓ U weet de stap te maken van verzekeringsexpert naar trusted advisor
- ✓ U voegt meer waarde toe voor uw relaties

2. Het programma

De training is opgebouwd in 4 blokken, verdeeld over 2 dagen. Ieder blok bestaat uit theorie en praktijkopdrachten.

De training wordt gegeven door onze ervaren en enthousiaste trainer Arno Brons. Hij komt graag bij u op locatie.

Schikt dit niet? Dan bent u van harte welkom op de Achmea Campus in Apeldoorn.

Blok 1

Inventarisatie

Tijdens de eerste trainingsdag spelen we de business game:

Klant-erger-je-niet. Dit is een actieve workshop in spelvorm.

Deelnemers ervaren zo heel snel het belang van klantgerichtheid.

Ook onderlinge samenwerking en delen van klantinformatie spelen een belangrijke rol.

Blok 2

Managen van de Klantverwachting

U kent nu het belang van klantgerichtheid en het delen van klantinformatie. Deze middag gaan we dieper in op de klantgesprekken.

- Komt u op het goede niveau binnen en zit u met de juiste mensen aan tafel?
- U leert verwachtingen bij de klant te managen door de juiste vragen te stellen.
- U omschrijft uw ideale klant en legt uit waarom.

Blok 3

Uw waardepropositie

Op dag 2 in blok 3 gaan we aan de slag met uw waardepropositie.

Vanuit uw huidige product- en dienstenaanbod gaan we op zoek hoe we meer waarde kunnen toevoegen voor uw klant.

- Het opzetten van uw eigen waardepropositie pain en gain analyse.
- Het boven water halen van het kernprobleem van de klant.
- Wie is uw klant?

Blok 4

In dialoog met de klant

In dit laatste blok bent u gekomen tot de kern van het probleem.

Nu gaan we stap voor stap uw waardepitch opbouwen. Ook oefenen we de klant dialoog om goed voor de dag te komen tijdens zo'n eerste gesprek. Na afloop heeft u een goed format van uw waardepitch op zak. Deze kunt u direct in de praktijk toepassen.

We bieden deze training aan voor € 3.995 (exclusief btw)

De training wordt incompany gegeven voor 6 tot 12 deelnemers.

Meer informatie? Wij helpen u graag

Wilt u meer weten over de Training Adviesvaardigheden voor diensten?

Bel dan met Arno Brons via 06 10 48 84 30 of stuur een e-mail naar opleidingen.avero@achmea.nl.

In deze training wordt een eerste aanzet gegeven om diensten te kunnen adviseren. De training is ontwikkeld door Avéro Achmea in samenspraak met John D. Eisenfelt. In de training zijn enige elementen van de portfolio van John. D. Eisenfelt opgenomen.

Bekijk hier de algemene voorwaarden



3. Onze docent stelt zich graag aan u voor



Arno Brons

Arno Brons is managing consultant bij Voorzie en Avéro Achmea, trainer en managementcoach. Arno stond aan de wieg van het consultancy- en trainingsprogramma Voorzie, een initiatief van Avéro Achmea. Zijn overtuiging: "Onze wereld verandert in hoog tempo en jezelf blijven ontwikkelen is een belangrijke voorwaarde voor succes."

Ik schrijf mij in



Goed om te weten

Wat doen wij en wie zijn wij?

Wij bieden verzekeringen, financiële diensten en producten aan. We verkopen onze producten en oplossingen niet zelf aan onze klanten. Daarvoor werken we samen met adviseurs. Zij geven u onafhankelijk advies.

Wij horen bij Achmea

Avéro Achmea is een merk van Achmea Services N.V. in Zeist, ingeschreven bij de Kamer van Koophandel onder nummer 34136016 en behoort tot de Achmea Groep. Achmea is de grootste verzekeraar van Nederland.

Uw gegevens in vertrouwde handen

Sluit u een verzekering, financiële dienst of product af? Dan hebben wij uw gegevens nodig. Denk aan uw naam, adres en woonplaats, e-mailadres, telefoonnummer en bankrekeningnummer. Soms hebben wij ook meer gegevens van u nodig. Achmea B.V. is verantwoordelijk voor een goede verwerking van uw persoonsgegevens.

Wilt u weten welke gegevens wij verwerken en waarvoor?

Kijk dan in ons Privacy Statement op averoachmea.nl/privacy. Daar leest u ook wat uw rechten zijn. En wanneer u bezwaar kunt maken tegen verwerking van uw gegevens.

Staan er fouten in deze brochure?

Ons doel is dat al onze informatie klopt en volledig is. En dat u alles zo goed mogelijk begrijpt. Maar er kan altijd ergens een fout staan. Wij zijn niet aansprakelijk voor eventuele gevolgen van die fout.

Staat er iets anders in de productvoorwaarden?

Uw en onze rechten en plichten staan in de product-voorwaarden. Staat in deze brochure wat anders dan in de productvoorwaarden? Dan gelden de productvoorwaarden.

Bent u niet tevreden? Laat het ons weten

Bent u het niet met ons eens of heeft u een klacht? Dan horen wij dit graag. We willen u namelijk zo goed mogelijk helpen. Kijk voor meer informatie en ons klachtenformulier op averoachmea.nl/klachtdoorgeven. U kunt ook een brief sturen naar:

Avéro Achmea
Klantsignaalmanagement
Postbus 101
7300 AC Apeldoorn

Meer informatie over Avéro Achmea

Kijk voor meer informatie over ons en ons beleid, onze producten en onze gegevens op averoachmea.nl.

De adressen van Avéro Achmea zijn:

- Laan van Malkenschoten 20
7333 NP Apeldoorn
- Sophialaan 50
8911 AE Leeuwarden