



Nieuwsbrief

ZA OPLEIDINGSMAKELAAR

Beste ondernemer,
Beste collega,

Je kan een perfect product of dienst hebben, maar zonder klanten ben je niets.
Van bij de eerste contactname zal je potentiële klant interesse tonen in functie van hoe je met hem connecteert.

Dezelfde taal spreken is één van de triggers waar een klant gevoelig voor is.

Stel jezelf volgende vragen: (antwoord met: neen - onvoldoende - voldoende - ja)

- Zijn de collega's die in contact zijn met de klanten/leveranciers/collega's taalvaardig genoeg (goed tweetalig/drietaling/viertaling)?
- Zijn ze zelfzeker genoeg om een gesprek aan te gaan op een professionele manier?
- Is de communicatie klantgericht?
- Zijn moeilijke boodschappen makkelijk over te brengen?

Indien je antwoord op deze vragen "neen" of "onvoldoende" is, lijkt het opportuun om een klantgerichte taalcoaching op te starten.

Taalcoaching + klantgerichte communicatie zijn twee opleidingen die wij nu in één opleiding aanbieden. Zeker met de subsidies die we je helpen vinden, is dit een kleine investering met grote meerwaarde.

Laat ons samen bekijken via een *gratis* intakegesprek wat wij voor jullie kunnen betekenen bij een lekker geurende koffie of thee (al dan niet virtueel).

Jean-Claude Laurent
Founder ZA Opleidingsmakelaar

Jean-Claude.Laurent@opleidingsmakelaar.be
GSM: +32 478 999 629

Ingrid Vossen
Luisterend oor

Ingrid@opleidingsmakelaar.be
GSM: + 32 470 292 812