Versterk banden met relaties en creëer nieuwe!

"Scherp, Innovatief, Creatief, Deskundig, gedreven en boven al gepassioneerd dat zijn een aantal steekwoorden die bij Jelle passen!
Hij weet mensen te boeien en te binden! Top." *January 14, 2011*

1st Alfred Menting, *CEO, A&A Property Holding BV*
was with another company when working with Jelle at MegaExposure

Naam: Jelle Drijver
Kantoor: 030-4200000
Mobiel: 06-42146655
email: info@jelledrijver.com

Creatief met Crisis!

**Veel mensen hebben moeite met acquisitie plegen.
Het koud bellen van prospects blijft lastig.**

**Zeker in tijden van crisis is het nóg belangrijker dan normaal om boven het maaiveld uit te steken en creatief te zijn!
Het behouden van bestaande klanten en het vergaren van nieuwe is essentieel.**

Bellen gaat gemakkelijker als uw medewerker de prospect iets concreets en interessants te bieden heeft.

Iets waarmee u écht toegevoegde waarde biedt zonder dat daar direct iets tegenover staat.

**MegaExposure biedt u dé oplossing.
Acquisitie wordt leuk en afspraken maken wordt makkelijker dan ooit!**

Organiseer een lezing door Jelle Drijver bij u op kantoor met een aansluitende netwerkborrel en gebruik dit evenement als kapstok in uw telefonische acquisitie.

Nodig uw prospects (& relaties) uit en spreek ze tijdens de borrel over uw diensten. Een afspraak is dan zo gemaakt.

Lees verder op de volgende pagina...

Jelle Drijver werkte o.a. in opdracht van:

ABN·AMRO

Friesland Bank

BASF
The Chemical Company

TEDx Youth @AMSTERDAM
x = independently organized TED event

iens

"Jelle, is een jonge ondernemer die uitstekend in staat is om zich te verplaatsen in oudere doelgroepen. Hij heeft voor ons en onze klanten een presentatie gegeven over Social Media. Door zijn enthousiasme en kennis was hij in staat om onze klanten enthousiast te maken voor dit onderwerp. Presenteren zit in zijn genen!
Zoekt u een spreker op het gebied van Social Media en andere onderwerpen: Jelle belle!"
May 23, 2011

Top qualities: Personable, Good Value, Creative

1st Simon van den Enden,
hired Jelle as a Personal Trainer in 2011

"Super enthousiast, eigentijds, intelligent en passioneel weet Jelle over te brengen hoe leuk en zinvol het is om gebruik te maken van Social Media. Zijn visie op de wereld is positief en hij denkt in mogelijkheden wat hem een goede gesprekspartner maakt en een inspirerende spreker." *January 14, 2011*

1st Marc Peeters, *Eigenaar, Ondernemer, Peeters Trainingen*
was with another company when working with Jelle at MegaExposure

Organiseer een lezing over *Social Media en het belang van online actief zijn als ondernemer*.

Deze lezing wordt geven bij **u** op kantoor tijdens een borrelsessie/seminar aan het einde van de middag.

Voorafgaand aan de lezing neemt u eerst zelf het woord om iedereen welkom te heten en om kort te vertellen wie jullie zijn en wat jullie doen.

Uw medewerkers gebruiken dit seminar en de netwerkborrel als kapstok in hun telefonische acquisitie gesprek.

Door uw relaties en prospects iets waardevols aan te bieden zonder daar direct een tegenprestatie bij te verwachten creëert u een prettige en ongedwongen [AANPASSEN / AFRONDEN]

Op deze wijze plannen we de sessie vol met bestaande klanten en geïnteresseerden.
Een goede mix tussen bestaande klanten en prospects is belangrijk.

Bestaande klanten kunnen ongevraagd fungeren als ambassadeurs tijdens de netwerkborrel omdat ze reeds ervaring hebben met uw diensten.
Een aanbeveling van een tevreden klant is waardevoller dan een aanbeveling van een van uw medewerkers.

Daarbij is dit evenement ook voor uw bestaande klanten waardevol en voor u een goede insteek om weer met ze in contact te komen en te blijven.

Uw medewerkers zijn uiteraard aanwezig op de netwerkborrel en lopen rond om in gesprek te gaan met de mensen die ze hebben uitgenodigd.
Naamkaartjes met een kleur helpen hierbij!
Zo ziet elke accountmanager direct welke personen door hem/haar zijn uitgenodigd zodat eenvoudig contact kan worden gelegd.

Hallo mevrouw <achternaam>,

Leuk dat u er bent, Ik ben <naam>, wij hebben elkaar gesproken aan de telefoon.
Vond u het ook zo interessant? en hebt u ook zo gelachen om die video's?

... en het gesprek is een feit.

Het maken van een afspraak om op kantoor bij de klant eens verder te praten is snel gemaakt.

Dat gesprek zal een meer ontspannen sfeer hebben dan normaal omdat u al heeft kennis gemaakt én u hebt deze prospect reeds iets waardevols geleverd.

Jelle Drijver:

- Verzorgt de lezing,
- Helpt u bij de planning en de acquisitie,
- Stuurt u na afloop een e-book met een samenvatting & 10 Top-Tips welke u kunt doorsturen aan alle aanwezigen.

Tijdelijke unieke actie!

<u>De eerste 10 opdrachtgevers</u> ontvangen een Logo vermelding in <u>2 vakken</u> achter op het Financieele Dagblad! (FD)

Ik gebruikt de opbrengst van deze lezingen om mijn MBA op Business Universiteit Nyenrode te financieren.

Met het FD heb ik een deal dat ik de achterpagina mag vullen met max 50 sponsoren.

<u>Boek mij nu</u> voor een Acquisitie Lezing en:

- Organiseer samen met mij een een fantastische bijeenkomst voor uw prospects en relaties,
- Bied uw relaties de mogelijkheid om de wereld van Social Media te ontdekken via mijn lezing,
- Sta binnenkort met uw logo achterop dé krant voor ondernemend Nederland, het FD,
- Weet dat uw investering voor de lezing gebruikt wordt voor mijn MBA opleiding op Nyenrode,
- Geniet extra exposure doordat uw deelname ook gedeeld zal worden via mijn Blog en Linkedin, Twitter netwerk inclusief een link naar uw website.

Investering: € 1997,- excl btw.

BOEK NU

<u>KLIK HIER</u>