

SUCCESVOL STARTEN ALS AGENTSCHAP

Klanten benaderen • Netwerk
opbouwen • Referenties verkrijgen

- ▶ Duidelijke communicatie
 - Voorbeeld: 'Ik help zelfstandigen zoals u om risico's correct in te dekken, tegen de scherpste tarieven.'
- ▶ Luistervaardigheid
 - Toon interesse: 'Wat is voor u belangrijk bij een verzekering?'
- ▶ Vertrouwen opbouwen
 - Deel een succesverhaal van een tevreden klant.

HET BELANG VAN EEN PROFESSIONELE EERSTE INDRIJK

- ▶ Voorbereiding
 - Checklist: doelgroep, noden, contactmoment, doel van gesprek, geografische planning.
- ▶ Behoeften analyseren
 - Voorbeeldvragen: 'Wat zou u willen beschermen?', 'Wat is uw grootste zorg?', 'Welke gebeurtenis zou het einde kunnen betekenen van uw onderneming?', 'Als morgen uw bedrijf afbrandt, kunt u de komende 6 maanden alle facturen betalen zonder inkomsten?'
- ▶ Juiste vragen stellen
 - 'Mag ik u enkele vragen stellen om uw situatie beter te begrijpen?'

HOE KLANTEN BENADEREN

- ▶ Open vragen
 - Voorbeelden: 'Wat verwacht u van uw makelaar?', 'Hoe ziet uw ideale dekking eruit?', 'Wat is voor u belangrijk?'
- ▶ Samenvatten
 - Voorbeeld: 'Als ik het goed begrijp, zoekt u vooral zekerheid voor uw gezin?'
- ▶ Bevestigen
 - Voorbeeld: 'Dat begrijp ik volledig, dat is inderdaad een veelvoorkomende bezorgdheid.'

PRAKTISCHE GESPREKSTECHNIEKEN

- ▶ Lokale events – Zorg ervoor dat de mensen je kennen en weten wat je doet.
- ▶ Sociale media – Aan te vragen vooraf!
Juridische en strategische complicaties. Alles dient vooraf gescreend te worden ; OVB = beursgenoteerde onderneming
- ▶ Verenigingen – Word lid van hobbyclub, sportclub, organisatie en neem actief deel aan bijeenkomsten.

NETWERK OPBOUWEN

(= LONG TERM)

- ▶ Opvolging
 - Voorbeeld: 'Beste X, ik wilde even checken of alles duidelijk was na ons gesprek.'
- ▶ Regelmatige check-ins
 - Voorbeeld: 'Is er iets veranderd in uw situatie waar ik rekening mee moet houden?'
- ▶ Waarde bieden
 - Concreet voorbeeld: Stuur een artikel over nieuwe fiscale voordelen voor zelfstandigen. Stuur een bijdrage over aansprakelijkheid van de ondernemer in het kader van het nieuwe BW enz.

RELATIES ONDERHOUDEN

- ▶ Juiste timing
 - Voorbeeldmoment: Na een positieve feedback of succesvolle afsluiting.
- ▶ Tevreden klanten aanspreken
 - Script: 'Ik ben blij dat u tevreden bent. Vindt u niet dat iedereen hiervan op de hoogte zou moeten zijn? Iedereen kan ik natuurlijk niet bezoeken, maar als u wil kan ik wel enkele mensen bezoeken die u kent. Aan wie denkt u? Wie gunt u dit?'
- ▶ Eenvoudig maken voor de klant
 - (vb.: werkcollega's, vrienden uit sportclub,...)

HOE REFERENTIES VRAGEN

(= ACTIEVE METHODE)

- ▶ 1. 'Kent u iemand die ook baat zou hebben bij dit advies?'
- ▶ 2. 'Mag ik u vragen of u iemand kent die ik kan helpen?'
- ▶ 3. 'Zou u mij aanbevelen aan een kennis of collega?'
- ▶ 4. 'Is er iemand van uw kennissen die (ook) zelfstandige is?'
- ▶ 5. 'Wie in uw omgeving zou ik ook kunnen ondersteunen?'

VOORBEELDEN VAN REFERENTIEVRAGEN

- ▶ Te opdringerig zijn
 - Voorbeeld: Te snel willen overgaan tot verkoop zonder te luisteren.
- ▶ Geen opvolging
 - Situatie: Klant toont interesse maar hoort niets meer van u nadien.
- ▶ Geen duidelijk aanbod
 - Voorbeeld: Te vaag blijven over wat je precies aanbiedt.

VEELGEMAAKTE FOUTEN VERMIJDEN

- ▶ Blijf leren
Kennis is macht. Een klant heeft meer vertrouwen in een vakman dan in een pusher.
- ▶ Wees consistent
 - Prospectie = 1/3e van uw tijd! Plan minstens 10 gesprekken per week.
- ▶ Bouw vertrouwen
 - Voorbeeld: Wees bereikbaar en doe wat je belooft. Je bent makelaar, geen tovenaard!

SAMENVATTING EN CALL-TO-ACTION