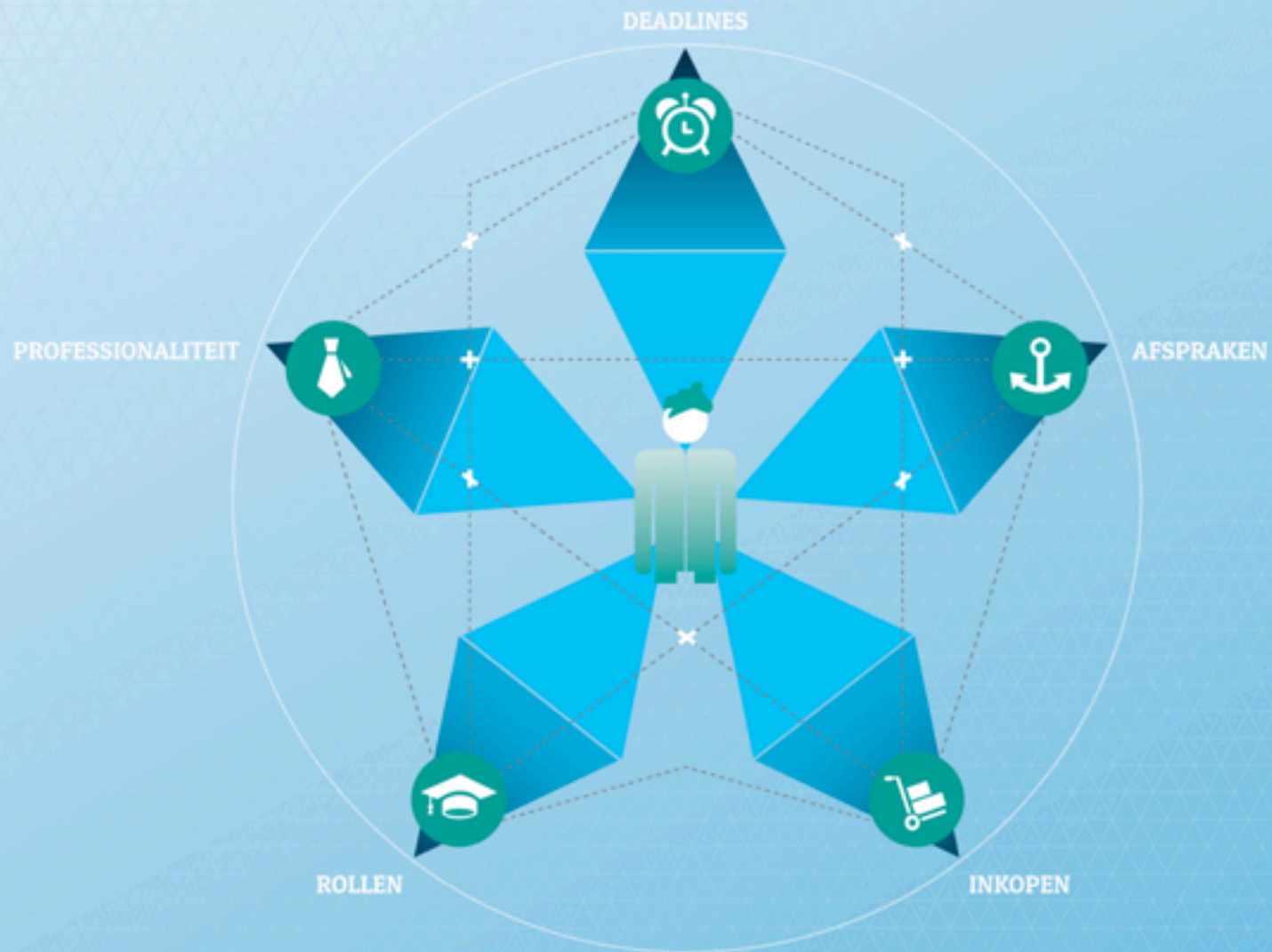


2VALUE EN HET NIEUWE VERDIENEN

Vijf pijlers naar meer waardering en een betere omzet



Mede mogelijk gemaakt door 2Value en Cooplace



cooplace®

VERDIEN RESPECT & GELD MET

<<Vul maar in>>

1. Deadline first, flex scope

2. Ben hard met hart

3. Help inkopen en onderhandel

4. Definieer rollen en speel ze

5. Koester professionaliteit klant



.....and how to do it

<ask group: hobby – professional – customer>

hard: betaling, activiteiten en resultaten, wat moet wanneer worden gedaan, welke resources.

met hart: assistent inkoper, zorg voor wisselgeld, blijf praten



Vraag jezelf over klantbenadering

- Wat is moeilijk hard te spelen?
- Waarom is dat zo moeilijk?

Wat vind jij persoonlijk moeilijk om hard te “spelen” richting klanten? Waarom?

Wat vind jij persoonlijk enerzijds leuk en anderzijds minder leuk aan (moeten) verkopen van je diensten / producten?

Noem minimaal 1 ding per vraag, maar je mag ook volledig los gaan. Ik geef je persoonlijke feedback voor- of tijdens de workshop. Uiteraard anoniem*.

*Omdat ik uit het leven gegrepen voorbeeld graag anoniem gebruik tijdens workshops, wil ik graag dat je aangeeft als je bezwaar hebt tegen anoniem gebruik van voorbeelden die jij hebt aangeleverd. Als je denkt: “dat is door mij geschreven en het maakt me geen bal uit dat de anderen het weten” roep dat dan gerust tijdens de meeting.

Symbolen



Twitter: [henkvancann](#)

www.2value.nl

Monday, July 8, 13

wekker = 1. Deadline first, flex scope (heel letterlijk)

anker = 2. Ben hard met hart (anker staat voor zakelijk je sterk neerzetten en inzet met je een goede attitude)

steekkar = 3. Help inkopen en ruil (Steekkar staat voor de ZZP-er die zich praktisch inzet, vakkundig spreekt zodat er ook naar hem geluisterd wordt)

afstudeer / kennis hoed = 4. Zet petten op (Hoed staat voor wijsheid waarin de zzper een rol in onderhandelen inneemt en de wijze hoe hij/zij met wijsheid communiceert)

stropdas = Koester goede opdrachtgever (stropdas staat voor de klant die je koestert als ie professioneel handelt en waarmee je een zakelijke relatie hebt)

VERDIEN RESPECT & GELD MET

<<vul maar in>>

Stelregels	Contract	Project	Develop
 Deadline first, flex scope	Ja	Ja	
 Ben hard met hart	Ja	Ja	
 Help inkopen en onderhandel	Ja	Ja	
 Definieer rollen en speel ze	Ja	Ja	
 Koester professionaliteit klant	Ja	Ja	Ja

Monday, July 8, 13

<vraag groep: hobby – professional – klant>

Contractmanagement, Projectmanagement en Develop = maak / doe werk in het algemeen.

hard: betaling, activiteiten en resultaten, wat moet wanneer worden gedaan, welke resources.

met hart: assistent inkoper, zoals je zelf behandeld wilt worden

onderhandel continu: zorg voor wisselgeld



Stelregel 2

Ben hard met hart (bij afspraken)

- Kundig inzake <<vul maar in>>
- Redelijk en fair
- Zakelijk
- Consistent

Suggestie: ik ben te zacht? Nee!



Steeds naar de zin maken -> de “Koning klant” gedachte
Sympathie versus Empathie

Nee: ALS je “met hart” response geeft DAN hard, veel problemen hoeven niet geadresseerd te worden.

Suggestie: ik doe verkeerd? Nee!



Twitter: 2Value

www.2value.nl

Monday, July 8, 13

Voorbeeld: geluid bij de burens -> eerst kookpunt bereiken dan aanbellen

Je moet uitbreken (uit de gewoontes)

Regels verbeteren in plaats van volgen of je afzetten tegen



Speelveld: je bent niet alleen

- Klant (en)
- Leverancier (s)
- Koepels, regels, verbonden, belangengroepen





Hart: blijf praten

- in de juiste verhouding
- in de juiste rol
- oplossingsgericht



Klant boos : “Nee, je moet nu eerst afmaken wat is beloofd en dan wordt er gepraat!”
verhouding: respect, professioneel leverancier en opdrachtgever, klant is contractpartner, geen koning.
rolverdeling: praat allereerst als accountmanager (wie moeten we hebben bij ons?!) dan als contract manager (zijn de verwachtingen uiteen gelopen?) dan pas als projectmanager (gaan we het halen?!) en tot slot en eigenlijk niet nodig: als developer (gevoel geven voor zwaarte uitvoering, afhankelijkheden, technische alternatieven)
oplossingsgericht: over de juiste onderwerpen ! wat is nu echt belangrijk voor je?!



Uitrusting: afspraken

- Contractuele afspraken (wat uitvoeren)
- Contract bijlage (“wat als” onbesproken)
- Stappen onenigheid (“wat als” besproken)
- Samenwerken (hoe uitvoeren)
- Beheersplan risico's (beveiligen)



Definities

Resource of bron

Scope of bereik

Levering en leverplan

Sprint of fase

SprintX of extra werk

Contractmanagement

Projectmanagement

Bevindingen

Stelregel | t/m 4

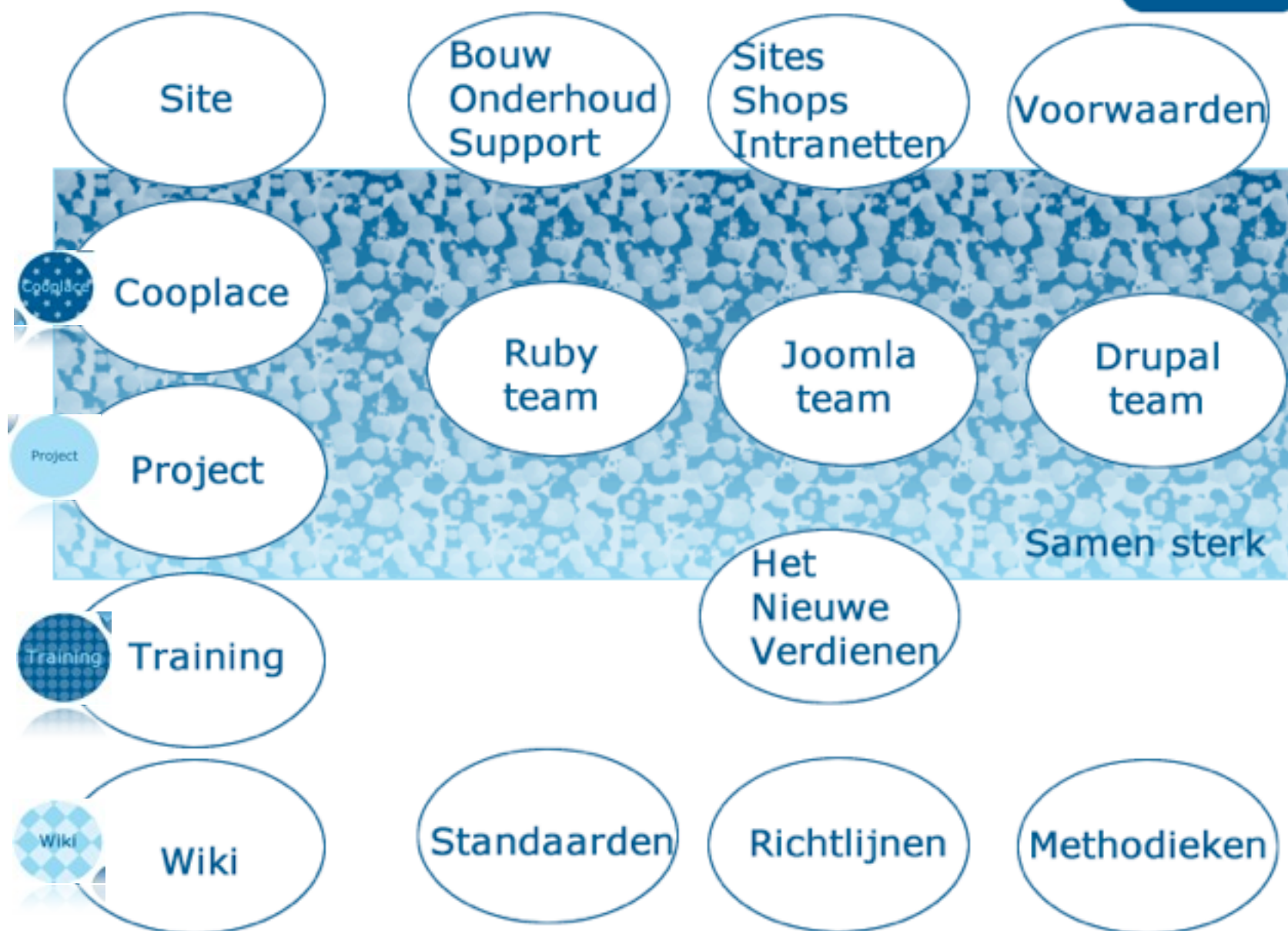
levert op:

- Contracten, prijslijsten, projectmanagement en voortgangsbewaking
- Verdienmodel, facturen





Wat doe je nu eigenlijk, 2Value?
En waar ben ik eigenlijk mee bezig?!



Flexibele professional



Reputatie
Rol
Taak



Aparte workshop /
presentatie:
professioneel werken
als zelfstandige



Alert system | Piepsysteem

Huis, tuin en keuken- psychologie

- De afnemende waarde van service
- De klant heeft altijd gelijk
- Gemaakte keuzes zijn een succes