

De
Par5

METHODE®



De nieuwe standaard in acquisitie

Bijlage luisterboek

De **Par5**

METHODE®

Bijlage bij het luisterboek

Auteurs: Harro Willemsen en Arjo Bunnik

Datum van uitgave: augustus 2019

Versie: 1.00

De Par5 methode® is een geregistreerd merk van 3to1 © Alle rechten voorbehouden.

Deze uitgave is kosteloos te downloaden vanaf onze website www.par5.nl/bijlage. Het luisterboek is te koop op onze website www.par5.nl/boek of via alle grote online luisterboekverkopers. Wil je ideeën en/of inhoud uit deze uitgave overnemen, herplaatsen of (gedeeltelijk) gebruiken in eigen content? Check de voorwaarden op: www.3to1.nl/disclaimer.

Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in geautomatiseerde gegevensbestanden of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van 3to1. Delen van de gebruikte teksten zijn overgenomen en aangepast uit diverse bronnen.

Ondanks alle zorg die aan de samenstelling van deze bijlage is besteed, kan noch de auteur, noch 3to1, aansprakelijkheid aanvaarden voor schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

Over deze uitgave

Een luisterboek is een ideaal middel om de inhoud van een boek tot je te nemen. Het enige probleem is dat je plaatjes en schema's niet kunt laten horen. In deze uitgave zijn alle relevante visuele elementen uit het boek de Par5 methode opgenomen. Per onderdeel is het hoofdstuk aangegeven, waar het element ter sprake komt.

Over de auteurs

Harro Willemsen en Arjo Bunnik, oprichters en senior trainers van 3to1 Sales Artists. Beiden hebben een zeer succesvolle salescarrière achter de rug, wanneer ze besluiten om hun eigen trainingsbureau op te zetten. Ze geven al meer dan vijftien jaar trainingen, workshops, presentaties en coaching op het gebied van business-to-business acquisitie en sales. Ze hebben gewerkt voor meer dan 250 organisaties in de Benelux en hebben duizenden professionals opgeleid en gecoacht. Ze zijn echte vernieuwers van het salesvak en ontwikkelen voortdurend nieuwe sales-methodieken en trainingsmethoden. Ze schreven meer dan honderd artikelen, columns en whitepapers en hebben een eigen YouTube kanaal met salesvideo's.



Over 3to1

Wij verzorgen trainingen, workshops, presentaties en coaching op het gebied van commercie, communicatie en management. We combineren de meest actuele commerciële kennis met de krachtigste trainingsmethoden met maar een doel: resultaten halen voor onze klanten.

3 staat tot 1: de verhouding tussen een excellerende en een gemiddelde medewerker. Een excellerende medewerker behaalt drie keer meer omzet, marge, afspraken, deals, nieuwe klanten. Drie keer meer. 3to1. Onze missie is simpel: We brengen mensen van gemiddeld naar excellerend. Van 1 naar 3. Door training, coaching, workshops, kennis, inspiratie, presentaties en maatwerkprogramma's.

Wij werken met de beste trainers: echte praktijkmensen, die salesteams, vakspecialisten en managers praktische vaardigheden bijbrengen op het gebied van verkopen, presenteren en communiceren. Wij vinden de kwaliteiten van mensen binnen de organisatie het enig echt onderscheidend vermogen van het bedrijf en wij werken aan de verbetering van die kwaliteiten.

Meer weten over de Par5 methode?

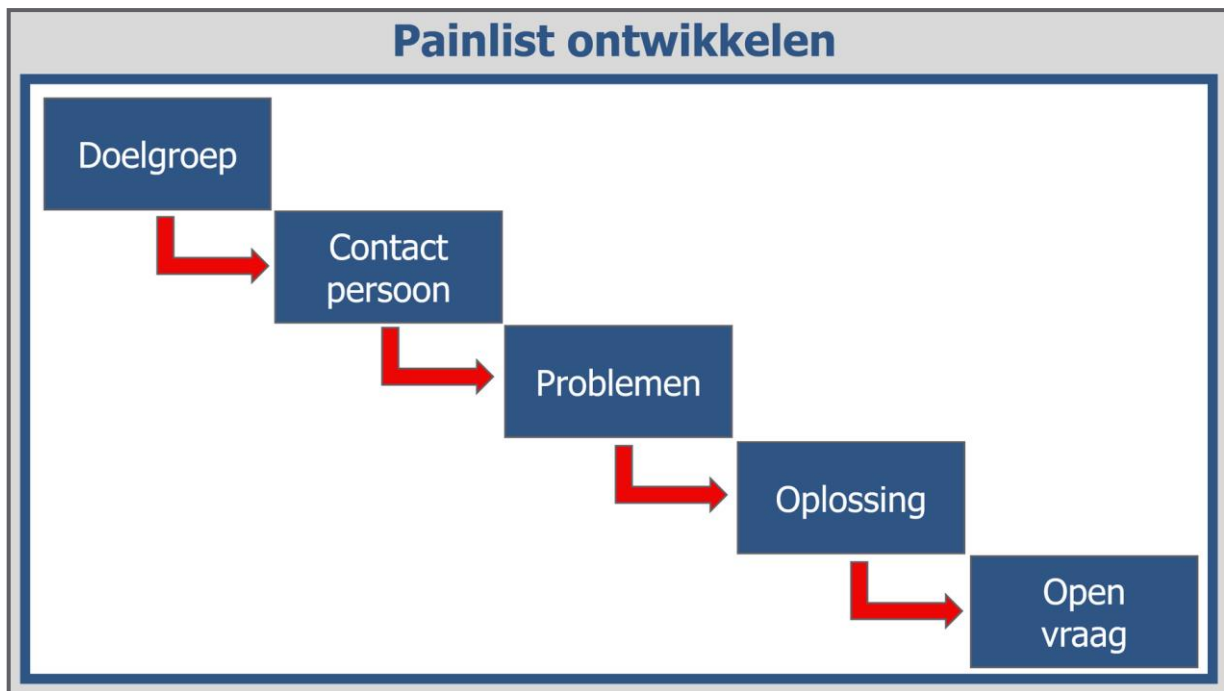
Neem contact op met 3to1: info@3to1.nl of bel 088-165 19 00

Bestel het boek: www.par5.nl/boek

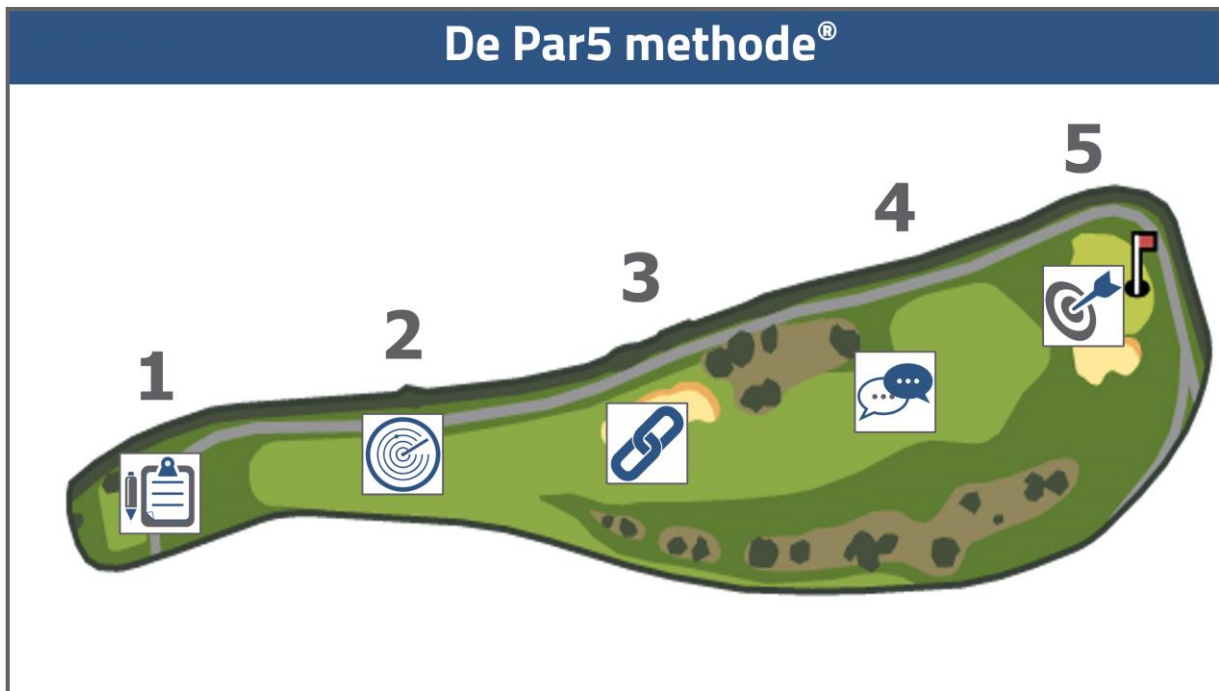
Hoofdstuk 2: Stop met de hole-in-one



Hoofdstuk 3: Vijf essentiële tools








Hoofdstuk 4: Het proces van de Par5 methode

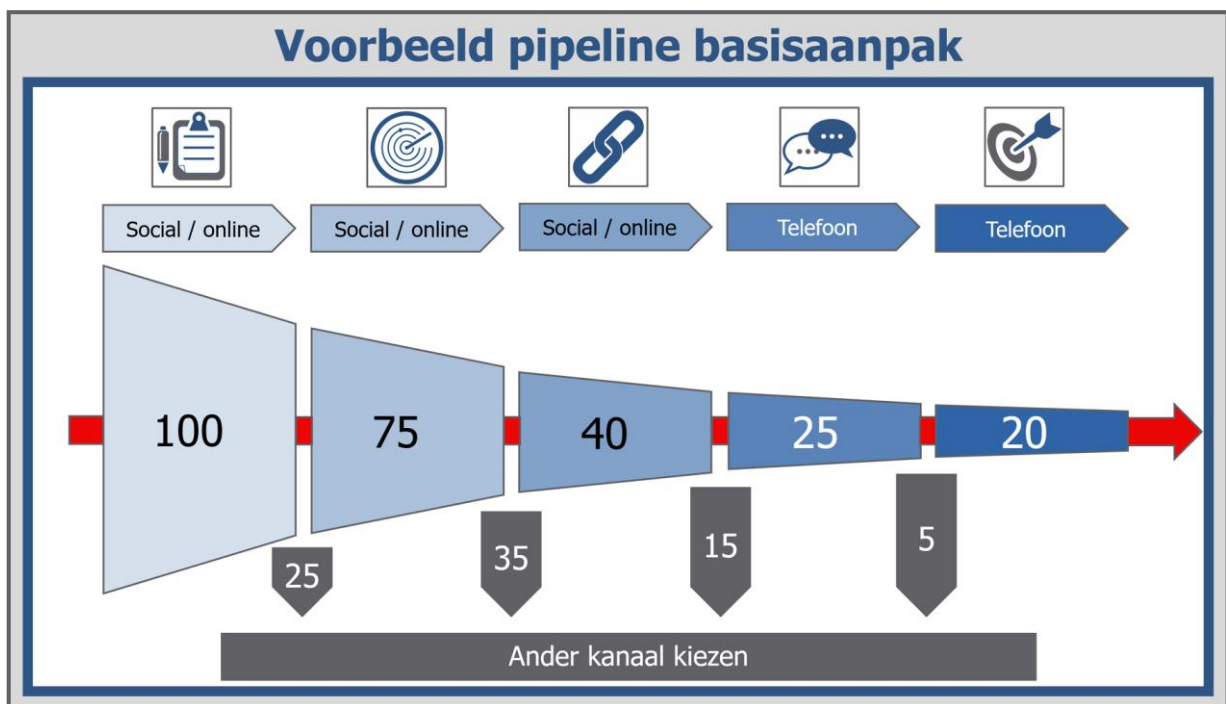


Hoofdstuk 8: Stap vier: eerste live contact

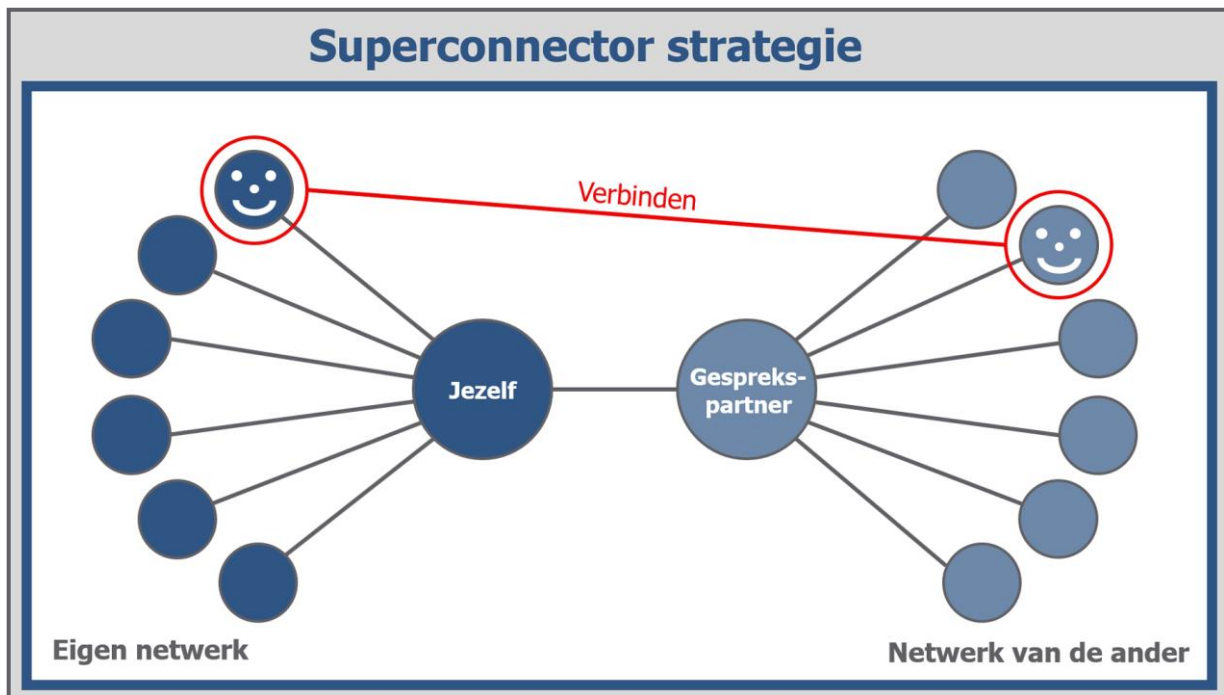


Hoofdstuk 10: De vijf kanalen van de Par5 methode

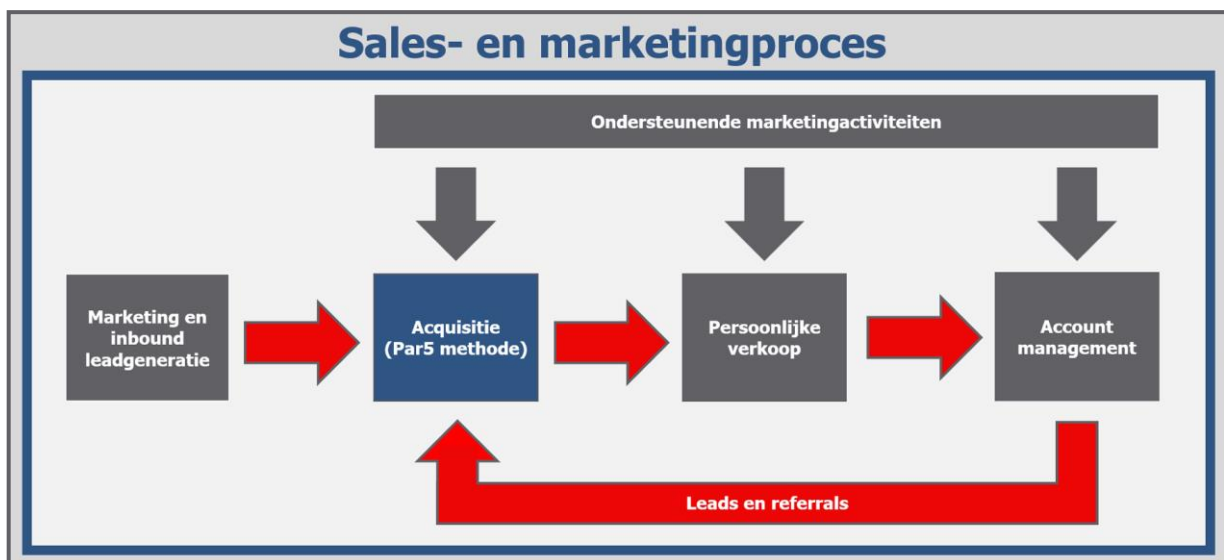
Par5 methode® inzet kanalen					
Hitlist	Geschiktheid per kanaal voor ieder stap				
					
Social / online	✓	✓	✓	✗	✗
Telefoon	✗	✗	✗	✓	✓
Mailen	✗	✓	✗	✗	✗
Events bezoeken	✗	✓	✓	✓	✓
Referrals	✗	✓	✓	✓	✓



Hoofdstuk 14: Kanaal vier: events bezoeken



Hoofdstuk 17: Marketing en contentstrategie



Hoofdstuk 21: Managen van het acquisitieproces

Voorbeeld Excel lijstje acquisitie pipeline

Nr.	Prospect	Contactpersoon 1	Contactpersoon 2	Stappen Par5 methode					Opmerkingen
				1	2	3	4	5	
1	Favreau	Hoofd R&D		x					Productie of import?
2	DGS	CIO			x				Staan op beurs in nov.
3	WebTech	Hoofd R&D			x				
4	Inno-action	Projectleider			x				Referral via Hendrik Sloot?
5	Pumant	CIO			x				
6	Dormean	Pieter van Essen				x			Reageert positief op DM LinkedIn
7	De Groot advies	George Pinkers	Miranda Donkers			x			Miranda is slecht bereikbaar
...									
48	Jansen BV	Maarten Sanders	Kees Jansen				x		In januari afspraak voorstellen
49	Doorstep	Ibrahim Moefty					x		Interesse, maar druk. feb proberen
50	Triple Digits	Saskia Ducrot						x	Afspraak op 11 december
Totaal				16	14	10	7	3	
Acquisitielijst Hans de Vries									
Laatste update: woensdag 23 oktober									

Link, like of volg ons:



[linkedin.com/company/3to1](https://www.linkedin.com/company/3to1)



twitter.com/3to1salesartist



[facebook.com/3to1.nl](https://www.facebook.com/3to1.nl)



3to1salesartists.tumblr.com



[youtube.com/c/3to1videos](https://www.youtube.com/c/3to1videos)