

PERSBERICHT – 1 maart 2019

Boek 'De Par5 methode' is de nieuwe standaard in acquisitie

Op 1 maart verscheen het boek De Par5 methode van salesexperts en commercieel trainers Harro Willemsen en Arjo Bunnik. Met dit boek rekenen zij af met ouderwetse acquisitiemethoden zoals cold calling, ofwel koude acquisitie. "Klanten zitten niet meer op cold calling te wachten en salesprofessionals evenmin. Cold calling is morsdood wat ons betreft. Het is tijd om dit te vervangen door een betere en effectievere manier van acquisitie in de business-to-business. Dit is de Par5 methode geworden", aldus Harro Willemsen. De Par5 methode is een geïntegreerde aanpak van het ontdekken en selecteren van leads tot het maken van zinvolle afspraken. Alle moderne kanalen en communicatiemiddelen komen aan bod, waaronder social selling, referral marketing, netwerken, offline events, telefoongebruik, mailingen en krachtige online tools. Het is een echt praktijkboek, vol met stappenplannen en aansprekende voorbeelden.

Vijf tot tien keer zo effectief

Hoe kom ik bij nieuwe klanten aan tafel? Dit is een van de belangrijkste vragen van iedere ondernemer, salesprofessional of ZZP'er. Bij gebrek aan goede alternatieven pakken veel mensen de telefoon om afspraken te maken met prospects. Recent onderzoek van Huthwaite (de grondleggers van SPIN Selling) laat echter zien dat 91% van de functionarissen niet meer reageert op ongevraagde telefoontjes. De gemiddelde conversie bij koude acquisitie ligt rond de 3%. Van de 100 prospects die worden benaderd, worden slechts 3 afspraken gemaakt. Dit betekent dat 97% van de geïnvesteerde acquisitietijd verloren gaat aan zinloze acties. "Dit was voor ons de reden om de Par5 methode te ontwikkelen", legt Harro uit. "Het is een gestructureerd proces waar je prospects en jijzelf blij van worden, met een conversie die vijf tot tien keer hoger ligt dan cold calling. Hierbij baseren we ons op gegevens van ruim 40 organisaties die al met de Par5 methode werken."

Specialisten aan het woord

Er zijn talloze manieren om in contact te komen met prospects. Bij zakelijke acquisitie heb je brede kennis nodig en heb je je te houden aan wetgeving. "Daarom hebben we vier gerenommeerde specialisten gevraagd een bijdrage te leveren aan ons boek," vertelt Harro tot besluit. "Arnoud Engelfriet, juridisch specialist bij ICTRecht, vertelt over de achtergronden van de AVG en acquisitie; Maxim Spek is directeur van prospex en gaat dieper in op contentmarketing; Vianne Scharloo, socialmedia-expert, deelt haar kennis over het zakelijk inzetten van Facebook en Instagram en tot slot Corinne Keijzer van Digital Moves, zij legt uit hoe LinkedIn en Sales navigator effectiever ingezet kunnen worden."

Het boek is online onder andere te koop op de website van de Par5 methode (www.par5.nl/boek/) en bij diverse online boekhandels.

Mediacontact

Harro Willemsen
Medeauteur van De Par5 methode
Telefoon: 06-24818912 - Email: hw@3to1.nl
Bestanden en foto's: www.par5.nl/pers/

Achterflap Boek

Hoe kom ik bij nieuwe klanten aan tafel? Dit is een van de belangrijkste vragen voor iedere ondernemer, of ZZP'er. Traditionele methoden zoals koude acquisitie leveren te weinig rendement op en worden als negatief ervaren. Daarbij legt de AVG-wetgeving allerlei restricties en voorwaarden op voor business-to-business acquisitie.

Het is dus tijd voor een nieuwe, positieve en effectieve acquisitieaanpak: de Par5 methode. Speciaal ontwikkeld voor iedereen die op een professionele en persoonlijke manier afspraken wil maken met potentiële klanten. Zonder opdringerig te zijn en geheel AVG-proof. Met een conversie die vijf tot tien keer hoger ligt dan bij traditionele acquisitiemethoden.

De Par5 methode is een volledig geïntegreerde aanpak van het ontdekken en selecteren van leads tot het maken van zinvolle afspraken. Alle belangrijke kanalen en communicatiemiddelen komen aan bod, waaronder social selling, referral marketing, netwerken, offline events, telefoongebruik, mailingen en krachtige online tools. Dit is een echt praktijkboek, vol met stappenplannen en aansprekende voorbeelden.

Vier gerenommeerde specialisten hebben een waardevolle bijdrage geleverd aan dit boek. Arnoud Engelfriet, juridisch specialist bij ICTRecht, vertelt over de achtergronden van de AVG en acquisitie; Maxim Spek is directeur van prospex en gaat dieper in op contentmarketing; Vianne Scharloo, socialmedia-expert, deelt haar kennis over het zakelijk inzetten van Facebook en Instagram en tot slot Corinne Keijzer van Digital Moves, zij legt uit hoe LinkedIn en Sales navigator effectiever ingezet kunnen worden.

Testimonials

"Het meest complete stappenplan voor het winnen van nieuwe, ideale klanten."

Ron Hubbers, trainer in Commercieel Meesterschap

"'De nieuwe standaard in acquisitie' is te zacht uitgedrukt. Het is de nieuwe Salesbijbel."

Jan-Willem Seip, succesauteur van meer dan tien boeken over sales

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 salesmethodieken en trainingsmethoden. Ze schreven meer dan honderd artikelen, columns en whitepapers en hebben een eigen YouTube kanaal met salesvideo's.