



DIVARIO COMMERCIEËLE COMMUNICATIE

*Werkt praktisch en doelgericht aan
verhogen van omzet*

Meer omzet, meer klanten en betere resultaten zijn voor iedere commercieel gerichte organisatie belangrijke issues! Hoe? is dan de vraag. De tijd van gladder verkooppraatjes en snelle jongens is al lang voorbij. Bij jezelf blijven en authenticiteit zijn veel gehoorde kreten, terwijl ondertussen de nieuwe ontwikkelingen elkaar in snel tempo opvolgen. Want kan je nog wel mee als je niet twittert en ben je dan nog wel authentiek? En welke eigentijdse manieren van acquisitie kun je het beste inzetten? Daniëlle de Jonge, oprichter van Divario, geeft inzicht en praktische tools om direct je verkoopprestatie te verbeteren.

Divario | commerciële communicatie

Daniëlle de Jonge

Kantooradres:

Baronielaan 92

Breda

Tel. 06 – 20 72 70 03

divario@commercielecommunicatie.nl

www.commercielecommunicatie.nl

Het draait allemaal om commerciële communicatie en vaardigheden. Zonder ingewikkelde theorieën en modellen geeft Daniëlle praktische handvatten waar je direct mee aan de slag kunt. Referenties van klanten tonen aan dat dit geen valse beloften zijn. Met haar enthousiasme en enorme drive weet ze de juiste invalshoek te bepalen en het gewenste resultaat is direct zichtbaar. Of het nu een salestraining is, een coaching van het verkoopteam, een online webinar, of als strategisch gesprekspartner voor de ondernemer of het management, in alle b2b branches is het effect aantoonbaar succesvol.

Yvonne van Ballegooijen, partner RST advocaten

“Ik was verrast door Daniëlle’s frisheid, no-nonsense en enthousiasme. Onze samenwerking kenmerkt zich door een geweldige combinatie van een praktisch aanpak en diepgang. Ik kreeg daarbij meer inzicht in de wijze waarop ik mijzelf kan profileren, mijn klantenkring heeft zich nu al landelijk uitgebreid. Ik verheug mij op onze verdere samenwerking.”

*‘Hoe word je
onweerstaanbaar zakelijk
aantrekkelijk.’*



Onweerstaanbaar zakendoen

“Ik weet dat het werkt!” lacht Daniëlle enthousiast. “Het is en blijft zo leuk om die kennis te delen. Te zien dat mijn klanten direct resultaat boeken geeft zo’n enorme drive. Door mijn eigen ervaring in de sales en als zelfstandig ondernemer weet ik waar je tegenaan loopt. Ik spreek dezelfde taal als iedere andere ondernemer. Tevens heb ik jarenlang als trainer gewerkt en verkooptrainingen gegeven, waarvan ik op den duur merkte dat maar de helft bleef hangen. Bij de terugkomst was de andere helft ook weggezaakt. Toen ik voor mijzelf begon, wilde ik het anders doen. Verkoop draait om resultaat. Wanneer je mij inschakelt, werk je aan het succesvol verbeteren van je sales. Geen ellenlange theorieën, natuurlijk liggen die er wel aan ten grondslag. Maar wat heeft het voor zin om die uit je hoofd te leren? Het gaat om het effect. Hoe word je onweerstaanbaar zakelijk aantrekkelijk.”

Verleid de klant

“Kennisdelen vind ik belangrijk en daarnaast heel leuk om te doen. Een voorbeeld hiervan is de business e-bag die ik vrijblijvend aanbied op commercielecommunicatie.nl. Hierin zitten een heleboel tips over jezelf zakelijk zo aantrekkelijk mogelijk maken, en ook de mogelijkheid om je aan te melden voor een gratis Groeigesprek. Tijdens dit gesprek ben ik je sparringpartner om te helpen bepalen welke strategische stappen je kunt zetten naar succes. Het levert vaak verrassende invalshoeken op. De wens om een boek te schrijven speelde al lang door mijn hoofd. En die droom is uitgekomen; recent is mijn eerste boek ‘Verleid de Klant’ verschenen. Ook hier draait het om kennisdelen.” Daniëlle lacht en wordt er bijna verlegen van als ze alle positieve reacties en referenties doorneemt. “Er wordt wel eens gevraagd waar ik de energie vandaan haal. Maar eigenlijk is het heel simpel, deze positieve reacties motiveren mij nog meer.”

Nieuwe inspiratie

“Ik heb in de loop der tijd geleerd om rust en afstand te nemen om verder te komen. Regelmatig ga ik een paar dagen naar Zeeland, waar ik echt even tot rust kom. Hier heb ik de tijd gehad om aan mijn boek te werken en kan ik nieuwe producten ontwikkelen. Een lange strandwandeling geeft ook de ruimte om samen met een klant 1 op 1 een vraagstuk uit te diepen. Even afstand nemen van de dagelijkse gang van zaken, geeft vaak nieuwe inspiratie. Vandaar dat ik tijdens de VIP-dagen die ik organiseer, vaak in Zeeland te vinden ben.”

Wie ben ik en wat past bij mij?

“Natuurlijk is het belangrijk om up to date blijven om je klanten te bereiken. Ik merk soms veel onrust bij ondernemers als het gaat om doeltreffend inzetten van marketing en sales. Wat kunnen social media voor mij toevoegen? Op welke wijze kan ik het beste mijn klanten benaderen en zichtbaar zijn in de markt? Daar is geen blauwdruk voor, net als je manier verkopen ook bij je moet passen. Hier komt de veelgehoorde authenticiteit kijken. Als je doet wat bij je past, bereik je het beste resultaat. En daar helpt Daniëlle de Jonge je bij.”

Paul Arnold, directeur Van Dijk Zakelijk

“Daniëlle heeft zich met opvallend gemak in ons bedrijf verdiept. Haar aanpak en trainingen sluiten bijzonder goed aan bij onze organisatie en cultuur. Met haar vastberaden optreden wint ze het vertrouwen van medewerkers en haalt ze als vanzelfsprekend het beste uit hen naar boven!”

‘De eerste (en tweede) hulp kit voor marketing en verkoop.’

