



# Driedaagse Training 'Aan de slag als ComfortInstallateur'

## Wat heeft uw klant nodig om zo lang mogelijk zelfstandig te kunnen blijven wonen?

Hoe zorgt u ervoor dat uw klanten zo lang mogelijk veilig en comfortabel thuis kunnen blijven wonen? Een goed begin is een zorgvuldige inventarisatie van hun woonwensen. Welke informatie heeft u nodig en welke nieuwe instrumenten kunt u daarbij inzetten? Tijdens deze training leren wij u verschillende gesprekstechnieken om de juiste informatie boven water te krijgen. Ook leert u hoe u klanten kunt vinden en hoe u deze klanten zelf kunt benaderen. Van een monteursrol naar een adviseursrol. De opzet van de cursus is praktisch, zodat u in staat bent om de nieuwe kennis direct in de praktijk toe te passen en voor uzelf nieuwe marktkansen te creëren. Kennis van marketing en communicatie is immers essentieel in deze nieuwe markt!

De cursus wordt in opdracht van UNETO-VNI en OTIB gegeven in de modelwijk Technologie Thuis Nu! in Woerden. In deze training wordt gebruik gemaakt van materiaal uit het TNO Startpakket voor Wonen, Welzijn en Zorg en het digitale stappenplan van UNETO-VNI en OTIB. Het deelname certificaat dat u aan het einde van de training ontvangt, is nodig voor inschrijving in het Register van ComfortInstallateurs van UNETO-VNI.

### Programma eerste dag:

#### Hoe creëer ik meer omzet als ComfortInstallateur?

- 14.00 Introductie: Wat is een ComfortInstallateur?
- 14.45 • Hoe vind ik senioren die langer zelfstandig thuis willen blijven wonen?
- Hoe benader ik ze?
- Klantanalyse en gebruik diverse communicatiemiddelen
- 16.30 Rondleiding door E-installateur in de modelwoningen
- 17.30 *Diner*
- 18.15 Hoe maak ik een goede offerte over woningaanpassingen?
- 20.00 Afronding

### Programma tweede dag:

#### Senioren actief benaderen voor klantbezoek

- 14.00 Introductie: Hoe kan ik zelf deze nieuwe klantgroep benaderen?
- 14.30 • Klantgesprekken aan de telefoon om afspraken te maken
- Communicatietraining: Open en gesloten vragen gebruiken
- Luisteren – Doorvragen – Samenvatten (LSD)
- 16.30 Rondleiding door W-installateur
- 17.30 *Diner*
- 18.15 In de praktijk telefoongesprekken oefenen en evalueren
- 20.00 Afronding

### Programma derde dag:

#### Klantbehoefte over woningaanpassingen achterhalen

- 14.00 Introductie: Hoe kom ik achter de behoefte van mijn klant?
- 15.00 Persoonlijke klantgesprekken voeren. Maak kennis met verschillende gesprekstechnieken om behoeften in kaart te brengen
- 17.30 *Diner*
- 18.15 Vervolg oefenen gesprekstechnieken
- 19.45 Evaluatie
- 20.00 Afsluiting

## Aanmelden

Aanmelden kan via [cursusinfo@otib.nl](mailto:cursusinfo@otib.nl). De kosten voor deze cursus bedragen € 360,00 per deelnemer (exclusief btw). Voor bedrijven die afdragen aan OTIB worden de kosten door OTIB betaald.