

AMBASSADEURSTIP 1

Stel jezelf voor!

Hoe stel jij jezelf eigenlijk aan anderen voor? Wie ben jij? Waar sta jij voor? Veel professionals duiken te snel de inhoud in en cijferen zichzelf, in contact met anderen, weg. En die ander wil juist weten wie jij bent en waar jij voor staat! Wordt je bewust hoe jij jezelf neerzet en voorstelt in al jouw contacten met relaties, klanten, nieuwe klanten, nieuwe collega's en de wereld om je heen. Vertel hoe jij heet, welke functie je hebt, wat je onderscheid en hoe het bedrijf heet waar jij aan verbonden bent. En vertel dan ook tot slot dat jij deelnemer bent bij het Service Logistics Forum. SLF.

Een voorbeeld:

"Ik ben Patrick van Gils en ik ben enthousiaste pitch- & presentatie-expert"

"Mijn bedrijf heet TOPpresentaties"

"Ik ben daarnaast ook deelnemer bij het Service Logistics Forum, kortweg SLF"

En nu jij...!

Ik merk dat als je het zó vertelt anderen dat ervaren als duidelijk, krachtig, overtuigend en zelfverzekerd. Hoe fijn is dat? Moet je het dan letterlijk zo zeggen? Nee; je doet het lekker op jouw eigen wijze. Probeer het na het lezen van deze ambassadeurstip maar eens uit in de praktijk. Ervaar wat het met jou doet. En hoe de ander reageert. Belangrijk is om in al je contacten, altijd en overal, SLF even aan te stippen. Dat is de route naar meer bekendheid en meer deelnemers!

Patrick van Gils - Ambassadeurmaker

AMBASSADEURS-TIP 2

Vertel over SLF 'in een notedop'

Tot de kern komen is lastig. Dat komt omdat je dan zaken waarvan je denkt dat die allemaal belangrijk zijn moet weglaten. Het is het ongemak van het moeten kiezen. Ik noem het ook wel "kies-pijn". Als je het SLF in de kern aan een ander kort en krachtig wilt overbrengen zou je het volgende kunnen zeggen. In twee superduidelijke en aantrekkelijke zinnen:

"Ik ben zelf ook deelnemer bij het SLF. SLF staat voor Service Logistics Forum"

"De naam zegt het al; het is dé netwerkorganisatie voor professionals in de service logistiek die zelf verder willen groeien; echt iets voor mensen zoals jij!"

Als je het zo vertelt, ervaart de ander het als 'kort & krachtig'. Het is duidelijk en aantrekkelijke informatie; met een 'personal touch'. Daarnaast makkelijk te onthouden en eenvoudig door te vertellen. Spreek dit nu zelf eens uit!

Patrick van Gils - Ambassadeurmaker

AMBASSADEURS-TIP 3

Vertel jouw eigen SLF-motivatie

Ooit was er een reden dat jij besloot om deelnemer te worden bij het Service Logistics Forum, bij SLF. Wat was voor jou toen de doorslaggevende reden en je motivatie? Veelgenoemde redenen van andere SLF-deelnemers zijn dat zij soms in alle hectiek binnen hun eigen organisatie dreigen vast te lopen, of dat zij met de enorme ontwikkelingen in het vakgebied voelen dat zij de boot dreigen te missen, vaak vinden ze het ook lastig om op eigen kracht innovaties te implementeren en soms voelden deelnemers dat zij hun jarenlange opgebouwde expertise nergens kwijt konden. Allemaal redenen waarom huidige deelnemers ooit aansloten bij SLF. Vertel in jouw contacten met mensen die in het service logistieke vakgebied zitten over jouw belangrijkste reden waarom jij (en anderen) deelnemers werden. Dat werkt superovertuigend en verbindend. Vertel het nu jouw reden harop in je eigen woorden!

Patrick van Gils – Ambassadeurmaker

AMBASSADEURS-TIP 4

Vertel wat SLF voor je doet

Hoe ga je vertellen wat SLF allemaal doet?

Het is de kunst om er geen “bijsluiter bij een medicijn” van te maken.

Dat is saai, onduidelijk en langdradig. De oplossing is de pitch-techniek; de drie-slag. In drie krachtige bewoordingen een eerste beeld kunnen schetsen. Van wat SLF zoal doet.

Voorbeelden van een drie-slag: Heerlijk. Helder. Heineken. Of: Bloed, zweet & tranen. Nu de drie-slag toegepast op SLF. Je bent met een collega uit het vakgebied in gesprek en hij is nog geen deelnemer bij SLF dan kun je het volgende zeggen:

“Als jij deelnemer wordt bij SLF profiteer je van: 1) waardevol netwerk 2) vernieuwende kennis-sessies 3) inspirerende bijeenkomsten”

Spreek deze zin nu zelf eens hardop uit 😊!

Patrick van Gils – Ambassadeurmaker

AMBASSADEURS-TIP 5

Vertel wat SLF de ander oplevert!

Jij bent al deelnemer van SLF. Wat heeft dat jou tot nu toe gebracht? Wat heeft het je opgeleverd? Als je dit kunt delen met andere mogelijke deelnemers uit het vakgebied motiveer je hen om ook te overwegen aan te sluiten bij SLF. Bij navraag horen wij vaak van andere deelnemers dat ze het gewoon fijn vinden door het SLF om een frisse blik op de SL-materie te houden, het geeft veel deelnemers nieuwe kennis en daarmee vaak ook meer zelfvertrouwen, we horen dat deelnemers hun expertrol in hun eigen bedrijf verder kunnen verstevigen, dat ze sneller nieuwe oplossingen op complexe zaken vinden en dat ze toegang hebben tot een superwaardevol netwerk. Dat zijn voor een ander super-interessante punten om te horen. Dat overtuigt en motiveert enorm. De ander die nog geen deelnemer denkt bij het horen van dit soort punten uit jouw mond: “dat wil ik”. Vertel wat het jou en andere deelnemers oplevert nu eens in je eigen woorden!

Patrick van Gils – Ambassadeurmaker

AMBASSADEURS-TIP 6

Nodig uit voor het ‘proeftuintje’

Wat is de meest overtuigende communicatie? Als de ander, voordat hij besluit het product of dienst te kopen, of aan te sluiten, het zelf kan ervaren. Zo werkt de parfumindustrie al sinds jaar en dag met proef-monsters, de automobiellindustrie met proef-ritten, opleidingen met proef-studeren en de kaasboer zegt: “proeft u het maar”. Wat kun je bij SLF proeven? Zo werkt het ook voordat iemand besluit aan te sluiten bij SLF. Bied de ander aan om een keer vrijblijvend en kosteloos een SLF-bijeenkomst bij te wonen. Proef de sfeer. Proef de waarde. Neem zelf de proef op de som. Spreek het maar eens uit en ervaar zelf de impact!

Patrick van Gils – Ambassadeurmaker

AMBASSADEURS-TIP 7

Stel vragen en ervaar de magie!

Wat is de allersterkste communicatie?

Dit.

Het stellen van een vraag.

Een open vraag.

Dan gebeurt er echt wat in het hoofd en hart van de ander.

Een open vraag opent de ander. Gaat nadenken. Raakt betrokken. Wordt enthousiast

Dat kun jij ook toepassen als je in contact bent met een mogelijke nieuwe SLF-deelnemer.

Zie een gesprekje als een spelletje 'pingpong'. Dat spel duurt kort en gaat snel 'heen en weer'. Zo gaat het ook met de beste gesprekken. Kort & krachtig. Over & weer.

Wat zijn open vragen die jij een mogelijke nieuwe deelnemer kunt stellen?

Hoe bekend ben jij met het Service Logistics Forum?

Wat weet jij al van SLF?

Waar loop jij soms tegenaan als SL-professional?

Wat vind jij interessant klinken van wat ik je net vertelde?

Wat is belangrijk voor jouw groei als SL-professional?

Hoe zou je het vinden om het SLF zelf een keer te komen ervaren?

Welke vraag ga jij stellen? Durf je er nu eentje hardop uit te spreken?

Patrick van Gils – Ambassadeurmaker