

## UITNODIGING RONDE TAFEL

**Is daten en verkopen hetzelfde?**

Wanneer je het hebt over het datingproces van het eerste afspraakje tot aan het hebben van een relatie wordt altijd een beetje geheimzinnig gedaan. Eigenlijk lijkt het heel veel op het verkoopproces. De do's en dont's van het daten en vergelijkingen met het salesproces zijn vanmiddag de onderwerpen die aan bod komen.

Een aantal vragen die daarbij gesteld worden zijn: Hoe zorg ik voor een klik? Wanneer heb ik beet? Hoe kom ik het beste over?

Lise van de Kamp is directeur van Just2Match en zal vertellen over haar inzichten en ervaringen in het daten. Benno Pieters is directeur van TC-One en zal vertellen over het verkoop proces.

Samen zullen Lise en Benno aan de hand van voorbeelden de overeenkomsten van het daten en verkopen duidelijk maken. Of zijn er juist veel verschillen?

Onderwerp : "Daten en Verkopen"

Wanneer : 27 maart 2007

Plaats : Rapenburg 101, Amsterdam

**Inschrijving :**

Mail naar [info@tc-one.com](mailto:info@tc-one.com) met Persoonsgegevens, functie, bedrijf en aantal personen.

Vanwege een beperkt aantal plaatsen is snelle reactie verstandig.

**Kosten :** € 10,00 over te maken op bankrekening 62.21.15.464 ten name van TC-One te Amsterdam.

Na aanmelding ontvangt u enkele dagen voor aanvang van de Ronde Tafel de deelnemerslijst, het volledige adres en een route beschrijving

**Programma**

16.00 uur	Ontvangst met een kleine wijnproeverij
16.30 uur	Welkom en voorstelronde deelnemers
16.45 uur	Lise van de Kamp, Directeur Just2Match. "Versieren en verkopen"
17.00 uur	Benno Pieters, Directeur TC-One. "Verleiden en verkopen"

De Ronde Tafel is ontstaan vanuit de behoefte om in een kleiner comité te praten, filosoferen en discussiëren over onderwerpen die actueel zijn, boeien en waar we wat van kunnen leren. De setting is zodanig dat we leren door en van elkaar. Dit betekent dat de

17.15 uur	Vragen, discussies aan de hand van stellingen en voorbeelden
18:30 uur	Einde

samenstelling van de groep gevarieerd zal zijn en niet meer dan 15-20 personen zal bevatten. Jonkvrouw **Peronne Boddaert** (35) is remonstrants predikante en religieus counsellor. Peronne heeft haar ontvangstruimte in Amsterdam ter beschikking gesteld om in een aangename ambiance bij elkaar te kunnen zijn. Peronne begeleidt de wijnproeverij.

### Lise van de Kamp

heeft haar roots in de uitgeverij liggen. Als uitgever was ze actief bij Wegener, VNU/Sanoma, Kluwer en Weka. Zo is ze onder andere uitgever geweest bij Kluwer van het Marketing- en Sales segment, waaronder het Tijdschrift voor Marketing en Sales Magazine. Een korte periode was ze zelfs directeur/uitgever van HP De Tijd. Ze heeft tal van bladen en nieuwe media activiteiten opgezet in de uitgeverij.

Een jaar geleden heeft ze de uitgeverij vaarwel gezegd en heeft het relatiebureau Just2Match aan de Herengracht in Amsterdam gekocht. Dit bureau doet aan persoonlijke bemiddeling voor hoger opgeleide en succesvolle singles in heel Nederland. Het klantenbestand omvat rond de 4000 singles en er zijn ruim 10 mensen bij Just2Match in dienst.

Zie ook [www.just2match.com](http://www.just2match.com)

### Benno Pieters

houdt zich inmiddels meer dan 21 jaar bezig met verkoop en acquisitie marketing. Probleem oplossend vermogen, uitstraling, houding en lichaamstaal zijn daarin belangrijk.

Iedere keer als je in contact komt met (potentiële) klanten wordt voor 90% binnen de eerste 15 seconden gecommuniceerd hoe je in je vel zit en hoe je de klant tegemoet kan komen met de juiste oplossing. Vervolgens geldt het goed kunnen luisteren naar het probleem van de klant en die centraal zetten. Dus niet, wat vaak voorkomt, jezelf centraal zetten. Net als in daten. Een andere overeenkomst, is dat je bewust moet zijn van jezelf, je lichaamstaal en je imago naar de 'wereld' toe.

Benno zal op deze Ronde Tafel ons deelgenoot maken van zijn rijke ervaring en zijn zienswijze op de overeenkomst met het daten aan de hand van interessante voorbeelden.

Zie ook [www.tc-one.com](http://www.tc-one.com)