



Model 'Van contact naar contract' (acquisitie)

Goed geplande, structurele aandacht voor acquisitie

Naam van prospect						
Belangrijkste beslisser/ Personatype	0	Bevriend	0	Bekend	0	Onbekend
Namen van (mede-) beslissers/ Personatype	0	Bevriend	0	Bevriend	0	Bevriend
	0	Bekend	0	Bekend	0	Bekend
	0	Onbekend	0	Onbekend	0	Onbekend

Bedrijfstak	
Relevante marktontwikkelingen (en de juridische gevolgen) => triggers?	
Bedrijfsomvang (omzet, werknemers)	
Recente actuele ontwikkelingen => triggers?	
Huidige advocaat/notaris	

Accountmanager (verantwoordelijke kantoorgenoot)	
Waarom is deze prospect interessant?	
Onze propositie	
1 ^e Contactmoment	
Door wie	
Welke vraag/welk aanbod	
Hoe, waar, wanneer	
Uitkomst	
Vervolgstep en deadline	



2 ^e Contactmoment	
Door wie	
Welke vraag/welk aanbod	
Hoe, waar, wanneer	
Uitkomst	
Vervolgstap en deadline	
3 ^e Contactmoment	
Door wie	
Welke vraag/welk aanbod	
Hoe, waar, wanneer	
Uitkomst	
Vervolgstap en deadline	
4 ^e Contactmoment	
Door wie	
Welke vraag/welk aanbod	
Hoe, waar, wanneer	
Uitkomst	
Vervolgstap en deadline	

Gebruik het model 'ActieKalender' voor de prioriteiten en de detailplanning.