

Relatiebeheer

Template om je relaties bewust te onderhouden

Onderhoud bewust,
vóór ze ergens anders kijken.

Wanneer

Elk kwartaal

Aanpak

Zeven-tredenladder

Doel

Een netwerk dat teruggeeft

Relatiebeheer — kwartaalcheck

Wie verdient aandacht dit kwartaal — en hoe?

“De beste klanten zijn de klanten die je al hebt. Doe iets voor hen voordat ze ergens anders kijken.”
— Oscar van Deurzen

In sales draait alles om timing. Niet de timing van jouw product, maar die van de ander. Goede relaties onderhoud je niet wanneer jij iets nodig hebt — je onderhoudt ze zodat je er bent wanneer zij iets nodig hebben. Dat is het verschil tussen jagen en bouwen.

Deze kwartaalcheck helpt je elke 90 dagen drie vragen te beantwoorden: met wie heb ik contact gehouden, wie verdient meer aandacht, en wat is de meest zinvolle volgende stap per contact? Twintig minuten, vier keer per jaar — en je netwerk wordt een bron van werk die zichzelf voedt.

De relatieladder

Elke zakelijke relatie staat op een trede. Je hoeft niet iedereen naar de top te brengen — maar je moet wel weten waar iemand staat, en wat de eerstvolgende stap is. In het werkboek zie je een vereenvoudigde versie in drie treden (kent je → werkt met je → beveelt je aan). Dit is de volledige zeven-tredenladder, voor wie zijn relaties bewust wil sturen.

#	Trede	Signaal	Hoejeomhoogkomt
1	Onbekende	Je wilt contact, maar hebt ze nog niet gesproken.	Aanleiding zoeken: gedeelde kennis, artikel, event. Eerst geven.
2	Bekende	Ze herkennen je naam. Meer niet.	Waarde bieden vóórdat je vraagt. Consistentie opbouwen.
3	Kritische volger	Ze volgen je, maar testen nog. Wat sceptisch.	Een kleine win leveren. Doen wat je zegt. Vertrouwen verdienen.
4	Nieuwe klant	Ze werken samen, maar de relatie is oppervlakkig.	Verwachting overtreffen. Beloften nakomen. Proactief meedenken.
5	Vaste relatie	Ze vertrouwen je — maar alleen binnen je vakgebied.	Verder kijken dan de opdracht. Ook buiten je comfortzone helpen.
6	Vertrouwd adviseur	Ze vragen je mening. Ze sturen anderen naar jou.	Persoonlijk betrokken blijven. Aanwezig zijn zonder agenda.
7	Ambassadeur	Ze bevelen je aan zonder dat je het vraagt.	Geef ze een goed verhaal om te vertellen. Blijf consistent.

Wat de praktijk laat zien: Regelmatige kwartaalgesprekken verlagen het verloop merkbaar en vergroten de kans dat een klant meer bij je afneemt. Aandacht is de goedkoopste vorm van klantbehoud.

Mijn contacten dit kwartaal

Selecteer 10 tot 15 contacten waarbij onderhoud of een stap omhoog zinvol is. Niet alle tweehonderd — de mensen waar jouw aandacht het meeste oplevert.

Naam	Context	Trede	Actie dit kwartaal	Persoonlijk detail

Wie beweeg ik dit kwartaal bewust één trede omhoog — en hoe?

Hoort bij het werkboek: het onderdeel "Relatiebeheer als ladder" en de kwartaalcheck in Na de deal.