

# HOE WEK JE DE INTERESSE VAN EEN VITO?



## 1 VITO'S NAAM

Hoe VITO opneemt, zo spreek je diegene aan. Dit doe je door enthousiast zijn of haar naam te benoemen. Klink zelf als VITO. Spreek op hetzelfde niveau.



## 2 DANKBAARHEID & SOCIAAL BEWIJS

Allereerst bedank je voor het opnemen. Vervolgens geef je sociale bewijzen. VITO wil weten of je vergelijkbare organisaties of peers hebt geholpen. Bijvoorbeeld: Bedankt voor het opnemen! 14 van uw vakgenoten in uw sector worden door ons ondersteund.



## 3 VITO PITCH

Vertel niet wat je product/oplossing IS, maar wat het DOET. Wat levert het VITO op? Omzetgroei, kostenreductie, hogere efficiëntie etcetera. Hier moet hij/zij je onderbreken: huh, waar heb je het over? Vertel me meer.

Gebeurt dit niet, ga dan toch door naar stap 4.



## 4 VITO NAAM & JEZELF VOORSTELLEN

Nu mag je je pas voorstellen. Je gesprekspartner is nieuwsgierig! Bijvoorbeeld: Hey Frank! Ik ben Richard van Paddls.



## 5 AFSLUITENDE VRAAG & VERVOLGACTIE

Bijvoorbeeld:

- Wie moet ik volgens jou contacteren om dit verder te bespreken en is diegene vandaag bereikbaar?
- Wat is de beste volgende stap die we kunnen nemen om voor jou dezelfde resultaten aan het einde van dit jaar te behalen?

Structuur is belangrijk tijdens een VITO pitch. Zorg daarom voor structuur in een telefonisch gesprek met jouw VITO.