

En dan wordt mij gevraagd een blog te schrijven over mijn ervaringen met SuperSpetters. Leuk! Maar... Waar begin ik dan? Te vertellen hoe fijn het lesgeven is bij SuperSpetters? Ik besluit een verslag te maken van mijn afgelopen week. Een kijkje in een super fijne, drukke week van mijn als accountmanager bij KNZB.

Voordat ik bij KNZB mocht komen werken, was ik al betrokken bij SuperSpetters. De zwemvereniging waar ik al vanaf dat ik 6 jaar oud ben, lid van ben (en ondertussen al heel veel jaren ook zeer actief was als vrijwilliger), besloot over te stappen naar SuperSpetters. Ik mocht het traject begeleiden van de overgang. Ik was betrokken bij de introductie, informatie naar lesgevers, administratieve klusjes die we moesten aanpakken, informatievoorziening aan ouders en betrokkenen. Ik heb geleerd hoe fijn het is SuperSpetters zwemles te geven. Hoe fijn het is in een drukke week te kunnen terugvallen op de standaard lesuitwerkingen die bij het pakket horen. Te voelen hoe blij je een zwemmer maakt met een nieuwe sticker als er weer een vaardigheid is eigen gemaakt. Hoe heerlijk de lessen verlopen door op een speelse manier vaardigheden aan te leren aan alle zwemmers. En hoe geweldig de zwemmers zich voelen met hun badmuts en zwembril op tijdens hun eerste zwemles.

Nu mag ik dat vanuit mijn werk vertellen over SuperSpetters aan andere zwemlesaanbieder. Deze maandag begon ik met een gesprek met een prospect. Ik had een ontmoeting op deze zonnige namiddag. We troffen elkaar op de locatie van de zwemlessen. Een prachtige lommerrijke omgeving, een mooi zwembad en een zeer enthousiaste en goed voorbereide prospect. Kritische vragen. Enthousiaste opmerkingen. Een plezierig gesprek. We troffen elkaar in de liefde voor het zwemlesgeven. Ik beloof haar nog een aantal zaken voor haar uit te zoeken op kantoor.

Op dinsdag heb ik samen met mijn collega's een gesprek over hoe we SuperSpetters verder kunnen uitrollen in het land. Hoe we potentiële klanten kunnen bereiken om SuperSpetters zwemles te gaan geven. Wat is onze kracht? Waar vinden we onze toekomstige klanten? Ik hou van werken vanuit warme contacten. Mensen die liefde hebben voor het lesgeven. Hoe kunnen we elkaar ontmoeten? Hebben onze aanbieders daar wellicht ideeën over? En, ja: een week later heb ik een gesprek met een van onze controleurs. Hij vraagt welke opties er zijn uitgewerkt om vanuit warme contacten nieuwe klanten te benaderen. Hoera! Dat is wat ik ook had bedacht. We gaan het traject samen uitwerken. Ik heb daar zin in!

Woensdag, bel-dag. Ik ga mijn lijst na en kijk wat er voor acties zijn om op te volgen. Een heel aantal aanbieders die interesse hebben getoond ga ik bellen. Ondertussen word ik ook door heel veel geïnteresseerden gebeld. Wat een fijne dag. Ik krijg energie omdat ik mag vertellen over SuperSpetters. Mijn agenda stroomt vol met afspraken. Fijn!

Donderdag heb ik een afspraak staan met mijn collega van Leven Lang Zwemmen. We nemen samen de nieuw te maken contracten door. Hij print deze voor mij, laat ze ondertekenen en geeft ze mee aan mij voor de SuperSpettersdag aanstaande zaterdag. Ook legt hij uit hoe het traject loopt. We gaan door de documenten die ik nog niet ken van SuperSpetters. Ik werk mijn mail bij, beantwoord vragen via de mail, app en telefoon. En aan het einde van de dag werk mijn gegevens bij, ik pas mijn agenda aan en zorg dat alle afspraken correct genoteerd staan.

Deze vrijdag is voor mijn een compensatiedag voor eerder gewerkte extra uren.

Op zaterdag hebben we een SuperSpetters kijkdag. We worden zeer gastvrij ontvangen door een van onze SuperSpetters aanbieders. De genodigden zijn potentiële klanten en huidige klanten. Met 17 personen beoordelen we het afzwemmen van onze aanbieder. Er mochten maar liefst 60 (!) zwemmers afzwemmen voor SuperSpetters deze dag. Wat een spektakel!

SuperSpetters



Samen met de genodigden bespreken we wat er goed is gegaan bij het afzwemmen. Daarna bespreken we waar de verschillen zitten tussen afzwemmen van SuperSpetters en het traditionele ZwemABC. We overleggen met elkaar wat uniek is aan SuperSpetters zwemles. We krijgen feedback wat er nog toegevoegd kan worden. We krijgen mooie complimenten. De mooiste twee van deze dag deel ik graag met jullie: Door SuperSpetters heb ik geleerd nog leuker zwemles te geven en de tweede opmerking was: elke zwemmer heeft een eigen 9. Na een drukke dag rij ik voldaan naar huis.

Zondag hoef ik even niets. Ik geniet na van deze week en bedenk opties voor het benaderen van warme contacten, de juiste aanbieders en de meest fijne klanten. Ik bedenk stiekem alvast wat we nog allemaal kunnen ontwikkelen, doen, laten en kunnen vertellen. En dan bedenk ik hoe ik mijn allereerste blog ooit wil gaan invullen. Hoe ik mijn liefde voor SuperSpetters kan delen met de lezers van deze blog.