Sales vanuit je Hart®

Verrijking voor de pro's,
verademing voor de anti's

klantbetekenaar

HUCQ XL10 Training | Opleiding

Maakt de ander beter

Uitgangspunten

inzicht > verbinding > conversie

- De grootste innovatie zit niet in modellen en systemen, wel in het menselijk kapitaal.
- Intelligente ongehoorzaamheid.
- De beste bankrekening is je emotionele bankrekening
- Niet het maximale uit mensen halen, wel mensen boven zichzelf uit laten stijgen.

- **Hoe? Simpel: Authentiek met Ambitie!**

- ***Was getekend: de klantbetekenaar***

De ontdekking!

WANNEER JE DE KLANT BETER MAAKT

KIES JE UITEINDELIJK Keihard VOOR JEZELF

= Klantbetekenis

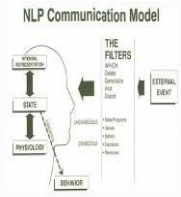
Today, let’s take it away!

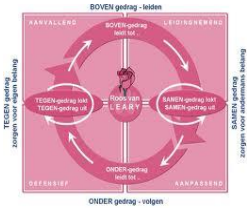
- ***Klantbetekenis***

- De 5de revolutie!
- (De beste verkopers, zijn geen verkopers) Jezelf trainen op het gebied van ongehoorzame intelligentie
- Weer in je sas met je moreel kompas.
- Hoe wordt u wereldkampioen vragen stellen. Met garantie!
- Sales is net een huwelijk, je vraagt ook niet bij de eerste date: “wil je met me trouwen”

De ontdekking

- Naïviteit is de bron van creativiteit.

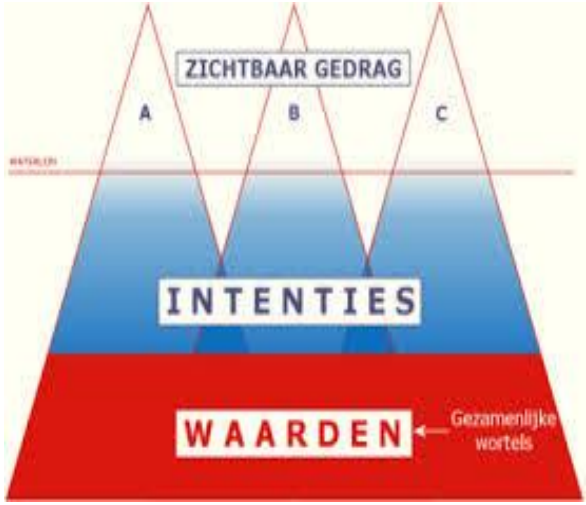




- Weer in uw sas met uw moreel kompas
- Durf intelligent ongehoorzaam te zijn!

Klantgericht of klantgezwicht?

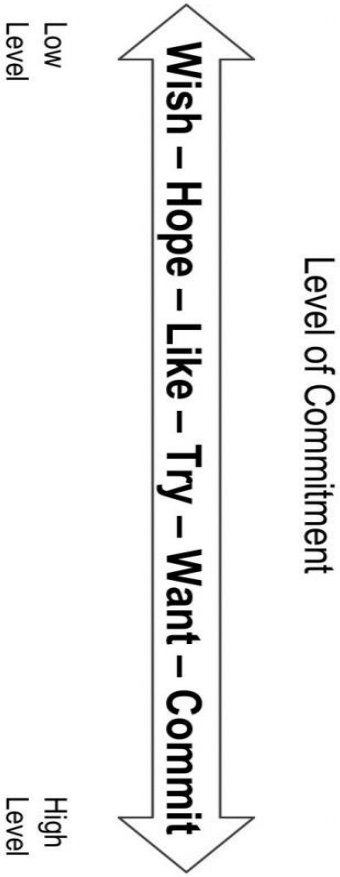
- Klantvriendelijk (systeem)
- Klant centraal (Marketing)
- Klantgericht (communicatie)
- Klantbetekenis (verbinding/ relaties)



Verkoopargumenten/ koopmotieven

Gedrag

Verborgen
Informatie



Morele hersenen!

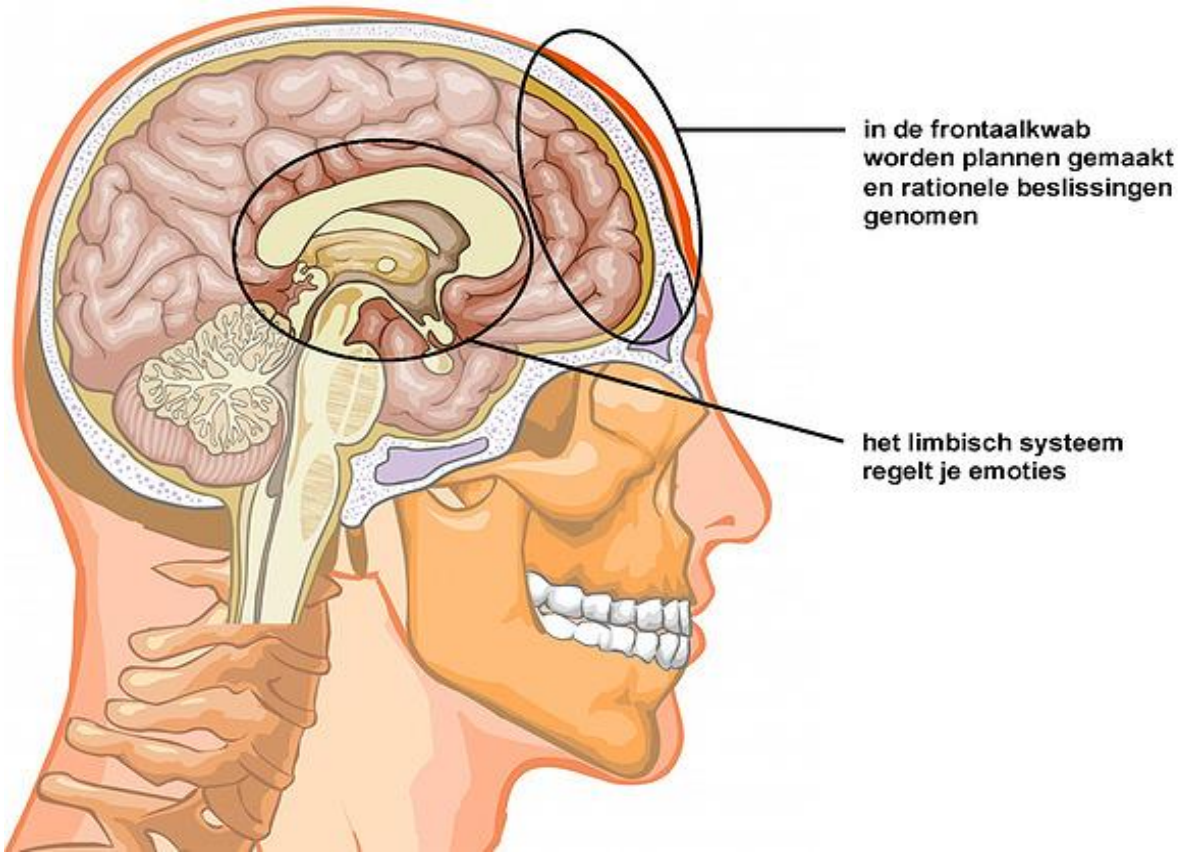
In een hersenscanner kregen mensen een moreel dilemma voorgelegd.
Stel je voor dat je op een brug staat. De brug loopt over een spoor.
Vlak voor je is een wissel: de ene kant leidt tot een perron waar vijf mensen staan te wachten,
aan de andere kant een ongebruikt spoor waar een man bezig is met onderhoud.
Er komt een trein aan rijden, maar er is iets mis.
Zijn remmen werken niet en hij staat op het punt zich in het perron te boren
en alle mensen op dat perron om te brengen.
Gelukkig heb jij een knop, waarmee je de wissel kunt omgooien. De trein overrijdt dan wel de onderhoudswerker.
Wat doe je?

Veruit de meeste mensen kiezen ervoor om de knop om te gooien en….
Een man op te offeren om de vijf op het perron te redden.

Maar nu veranderen we iets aan de situatie. In plaats van een knop, staat de onderhoudsman bij je op de brug.
De enige manier om de trein te stoppen is door de man over de reling en voor de trein te duwen,
om zo de trein te laten ontsporen en de mensen op het perron te redden.
Wat doe je nou?

Nu kiest de meerderheid ervoor om niets te doen.
Toch is er in wezen aan de situatie niets veranderd: beide keren offer je één leven op om er vijf te redden.
Maar iemand voor de trein duwen – hoe nobel het doel ook is – voelt verkeerd.
En dat is ook precies wat er gebeurt in je brein: je gevoel wint het van je verstand

De vijfde revolutie!!



BENUTZUNG
HERRENTOILETTEN
KLEINER PENIS: 10 CENT
GROSSER PENIS: 2 EURO

Why?

Level of Commitment

Wish – Hope – Like – Try – Want – Commit

Low Level

High Level

Weer in je Sas met je morele kompas

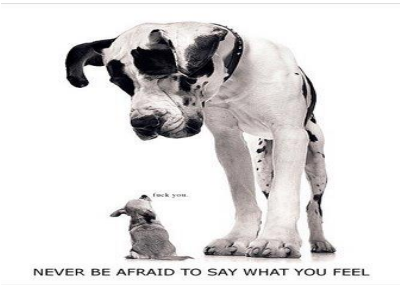
HUCQ XL10 Training | Opleiding

Maakt de ander beter

WANNEER JE DE ANDER BETER MAAKT

KIES JE UITEINDELIJK VOOR JEZELF

Maak de ander beter



Overtuig buiten de comfort zone

Vertrouwen leidt
tot vertrouwen

zaken met **bekenden**

Intelligente ongehoorzaamheid
Authentiek + Ambitie

Trouw blijven aan jezelf

Initiatief!

invloed

Intelligent ongehoorzaam!

- Je dit leest verkeerd. Dit lees ook je verkeerd. Steek je hand op als dit je alweer verkeerd leest!

De 7 voor het leven!

- **De 7 principes van Sales vanuit je Hart**

- *Authentiek zijn betekent trouw blijven aan je zelf*
- **Vertrouwen** leidt tot vertrouwen
- Je hebt altijd **invloed**
- Toegevoegde waarde ontstaat in de **dialoog**
- Mensen doen het liefst zaken met **bekenden**
- Toon initiatief, spreek je **Ambities** uit, handel ernaar
- **Overtuig** buiten de comfort zone

Sales is een proces, je vraagt ook niet op de eerste date…..
Wil je met me trouwen! Richard van Kray

VERDER PRATEN? GRAAG!

Richard van Kray

WWW.HUCQ.NL
www.salesvanuitjehart.nl

r.van.kray@hucq.nl
06 – 41976893
@richardvankray / @salesvanuithart