



DE O-TOOLKIT VOOR VERKOPERS DIE HET OVERTUIGINGSKRACHTIGE KANAAL VAN VERTROUWEN LAATST HEBBEN (RIO, IRO)

VOORBEREIDING

- » Opmaak van ICP (ideal customer profile, aan wie snel verkocht kan worden). <https://youtu.be/zl6fKzHEde0>
- » Operationeel plan om het territorium te benaderen. <https://youtu.be/1-SvuFIQjk8>
- » KPI's, targets en dashboards opmaken. <https://youtu.be/zlydgUoA-lw>; <https://youtu.be/bC5A8LA8Cpw>
- » Businessanalysewebsites (Trendstop, Graydon, Creditsafe, NBB, Companyweb) om bedrijfsresultaten van prospecten door te lichten.
- » Krachttraining (bodybuilding, vechtsport)

Opening

- » Enthousiasmeren.
- » Pitchen. <https://youtu.be/S0GOh3nGlik>

Captatie

- » Confronterende vragen stellen. https://youtu.be/gIGooGBT_T0

Presentatie

- » Overtuigende lichaamstaal. <https://youtu.be/3s-XiSHxK4A>
- » Kracht van taal gebruiken (twijfeltaal elimineren).
- » Zichtbaar enthousiasme overbrengen. <https://youtu.be/gDi9OwKjgbg>



Feedback

- » Feedback leren blokkeren. <https://youtu.be/BPiWvTbJug0>
- » Het voordeel van jouw standpunt herhalen.

Cocreatie

- » Oplossingsgericht denken. <https://youtu.be/iMLgs8IUgso>

Engagement

- » ROI berekenen en prijs verdedigen. <https://youtu.be/u9fTnsgTtJY>
- » Status quo challengen en praktische next steps delen. <https://youtu.be/ilyGpVR--aY>
- » Onderhandeling, overtuiging en closing technieken.
- » Kort op de bal opvolgen.

Implementatie

- » Getting things done! <https://youtu.be/gCswMsONkwY>