

DE NATUURLIJKE RELATIE? HET BANKIEREN VAN DE TOEKOMST!

De wereld rondom ons is de laatste 15 jaar drastisch veranderd. Nieuwe sectoren en bedrijfsmodellen zijn ontwikkeld en verdringen de bestaande. Iedereen heeft met een simpele muisklik of een druk van een vingertop toegang tot alle mogelijke informatie, producten en diensten. Taalbarrières en grenzen zijn aan het verdwijnen, processen worden geautomatiseerd. Vele schakels in de ketting van verkoopprocessen van gisteren bestaan vandaag niet meer.

Ook in de financiële sector vindt momenteel een structurele wijziging plaats. Structureel omdat ze een impact heeft op elke instelling, op elk proces, op elke medewerker. Met de (r)evolutie in automatisering en digitalisering wordt vandaag meer en meer de vraag gesteld of de bank van morgen nog wel medewerkers zal hebben. Worden de banken van nu morgen robotbanken?

Natuurlijk niet, integendeel! De medewerkers van een bank zullen altijd haar kostbaarste actief blijven, al staan ze nergens in de balans geboekt of gewaardeerd. Wat wel staat te gebeuren is dat zij nog meer dan vandaag zullen moeten focussen op de cliënt. Net zoals apps en toepassingen pas succesvol zijn wanneer ze natuurlijk aanvoelen en toegevoegde waarde brengen, zal dat ook het geval zijn met de fysieke contacten. De basis van alles wordt de vertrouwensrelatie, met adviezen die niet meer transactioneel maar relationeel van aard zijn.

In deze opleiding leer je hoe een vertrouwensrelatie in werking treedt en hoe je er op een ethische manier jouw voordeel uit kunt halen. Zo leer je op een praktische manier 6 wetenschappelijk bewezen technieken om andere mensen op een natuurlijke manier te beïnvloeden tijdens het verkoopproces. Tenslotte worden je een aantal hefbomen aangereikt die je zullen helpen je huidige gewoontes aan te passen en bij te sturen zodat je deze nieuw verworven kennis onmiddellijk en blijvend toepast.

Wanneer je door de juiste technieken te gebruiken een vertrouwensrelatie ontwikkelt en de cliënt op een natuurlijke manier overtuigt of hem jou zelfs laat volgen, dan word je vandaag al de bankier van de toekomst!



Jan De Coninck is een veelgevraagd coach, spreker en consultant.

Na de uitbouw van een gevarieerde loopbaan in handel en industrie kwam Jan in 1997 in de banksector terecht. Hier werd hij één van de jongste CEO's ooit. 10 jaar na zijn benoeming besliste Jan ontslag te nemen uit al zijn functies en zijn professioneel leven drastisch te veranderen.

Momenteel leidt Jan DCDS Holding, een bedrijf in training dat hij zelf oprichtte. De unieke combinatie van Jan zijn bewezen trackrecord en ervaring met zijn natuurlijke gave om mensen te overtuigen en te laten evolueren, zorgde ervoor dat dit quasi onmiddellijk een succes werd voor zichzelf en zijn klanten.