

# NATUURLIJK VERKOPEN?

## NATUURLIJK EEN SUCCES!

Bijna niemand gebruikt nog de naam verkoper op zijn visitekaartje. Nochtans is de echte verkoper de meeste nobele partner in business. Hij weet perfect hoe hij moet luisteren naar de noden en bezorgdheden van zijn gesprekspartner tot hij werkelijk begrijpt wat echt belangrijk is. Pas daarna zal hij oplossingen aanreiken en de troeven van zijn diensten of producten en zijn bedrijf toelichten. Verder is hij niet bang of onzeker om te prospecteren, noch om uiteindelijk de verkoopovereenkomst af te sluiten.

De wereld rondom ons en de manier waarop er zaken wordt gedaan is de laatste 15 jaar echter volledig veranderd. Nieuwe sectoren en bedrijfsmodellen zijn opgekomen, globalisatie heeft nu al elke dag een invloed op ons. 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 en vele tussenschakels in het verkoopproces bestaan niet meer.

Betekent dit dat de toekomst er somber uitziet voor de verkoper en dat zijn job ook zal verdwijnen? Uiteraard niet, integendeel zelf. Het verkoopproces zal echter op een meer natuurlijke manier moeten verlopen, waarbij een klant zich pas laat overtuigen en uiteindelijk zelfs de verkoper gaat volgen eens een vertrouwensrelatie is ontwikkeld.

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 hefboomen 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.

Het is niet belangrijk wat er nu precies op jouw visitekaartje staat. Wanneer je door de juiste technieken te gebruiken jouw klant op een natuurlijke manier overtuigt of hem jou zelfs laat volgen, dan haal je als verkoper de gewenste resultaten en heb je gegarandeerd succes. Vandaag, morgen en in 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.