

# Alles over verkopen in 2 uur

Arnold Steenbeek  
(& Gerbrand Rustenburg)



Heart Selling



- Wat is de generieke structuur voor elk verkoopproces en gesprek?
- Wat is het resultaat van onze binnenwereld op de buitenwereld?
- Hoe de 4 fases juist toe te passen?
- > 5 Ideeën en technieken om meer uit jezelf en relaties te halen.
- Plan > Doen > Evalueer > Plan >

Leonardo da Vinci  
Benjamin Franklin  
J.K. Rowling  
Bertalanffy  
Galileo Galilei  
Johannes Kepler

Jij





# CHANCES4CAMBODIA



**4**

**=**



## Millennium Ontwikkelingsdoelen

In 2015....

- |   |  |   |   |
|---|--|---|---|
| <b>1</b><br><br>ZIJN EXTREME ARMOEDE EN HONGER UITGEBANNEN  | <b>2</b><br><br>GAAN ALLE JONGENS EN MEISJES NAAR SCHOOL                   | <b>3</b><br><br>HEBBEN MANNEN EN VROUWEN DEZELFDE RECHTEN       | <b>4</b><br><br>IS KINDERSTERFTE STERK AFGENOMEN                        |
| <b>5</b><br><br>STERVEN ER MINDER VROUWEN DOOR ZWANGERSCHAP | <b>6</b><br><br>IS DE VERSPREIDING VAN ZIEKTES ALS AIDS EN MALARIA GESTOPT | <b>7</b><br><br>LEVEN ER MEER MENSEN IN EEN DUURZAAM LEEFMILIEU | <b>8</b><br><br>IS ER MEER EERLIJKE HANDEL, SCHULDENVERLICHTING EN HULP |

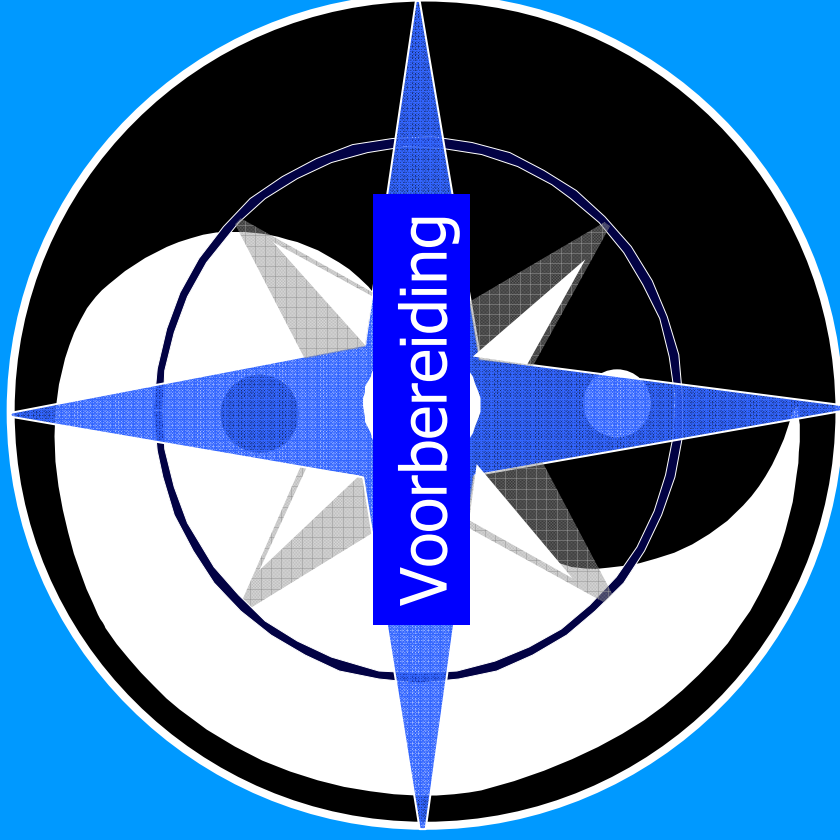


Heart Selling

Wat doe je:

1. om contact te krijgen zodat je daarna
2. een goed gesprek voert, met
3. uiteindelijk een vervolgspraak?

Contact



Afsluiten

Analyse

Presentatie

Heart Selling



- Het thema van dit sales event is Lead Generation.
- Hard Selling (veel):
  - Maak zo veel mogelijk concrete contacten.
- Smart Selling (slim):
  - Interesseer, enthousiasmeer ze voor Chances4all.
- Heart Selling (goed):
  - Alleen leads die 100% kloppen



- Input = kies 1  
doelzin

- Output = richt  
je resultaat

# 1. Contact maken

Doel = met aandacht contact maken



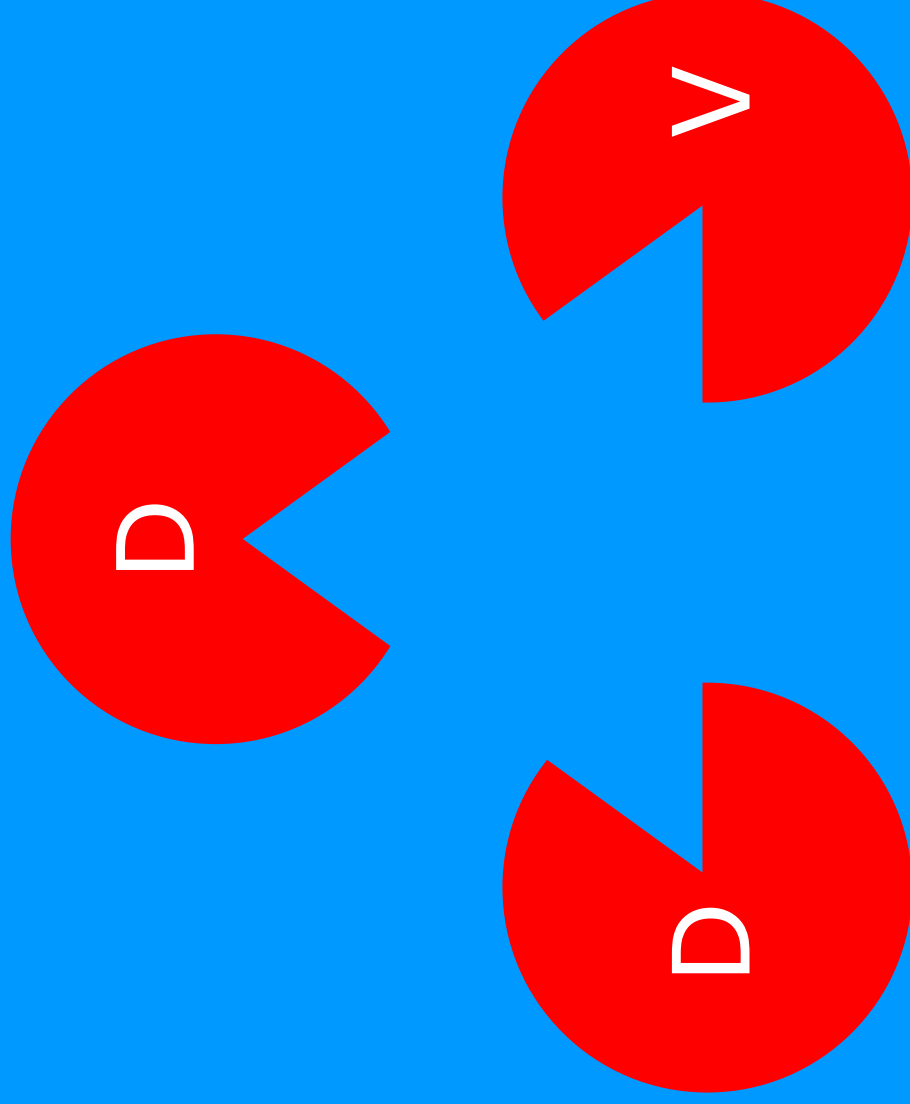
**IN DE EERSTE 2 SEC. VAN  
EEN CONTACT MAAK JE EEN  
IE INDRUK OP DE ANDER,  
DIE NA 3 MAANDEN HETZELFDE IS**

Bron: Ambady, Prof. Nalini, Harvard University, 2003



Heart Selling





## Contact maken door aanbod of vraag

- Weet u wat de overeenkomst is tussen u en een student in Cambodja?
- U wilt allebei doelgericht groeien en hebt daar veel voor over.
- U ziet eruit als iemand met invloed. Wilt u uw invloed gebruiken om het leven van iemand anders voorgoed te verbeteren?

*Met de juiste vraag  
stuur je naar  
elke uitkomst.*



**wie?**

**wat?**

**Waar?**

**Waarom?**

*Wanneer?*

**Welke?**

**Hoe?**

1. Welke goed doel sponsort u?
  - **Geen doel?** Ok, bent u wel geïnteresseerd om 1 student in Cambodja voorgoed te helpen?
  - **Ander doel.** Mooi, en hoe belangrijk is het voor u dat uw steun voor 100% terecht komt, bij degene die u helpt?
  - (belangrijk?). Mag ik dan uw visitekaartje, zodat ik of een collega-student u belt voor meer informatie voor een 100% goed doel?

1. Bent u het met me eens, dat studie mensen helpt in hun ontwikkeling?
2. Bent u het dan ook met me eens, dat ontwikkelde mensen organisaties kunnen helpen ontwikkelen?
3. En bent u het ook met me eens, dat ontwikkelde organisaties hele gemeenschappen en zelfs landen kunnen helpen met ontwikkelen?
4. Wilt u mij dan helpen om 1 student in Cambodja te helpen aan een beurs en mag ik daarom uw visitekaartje?

1. In Nederland is studeren vanzelfsprekend. In Cambodja gaat maar 1 op 5 jongeren naar de middelbare school.
2. Stel dat u met een éénmalige donatie wel 10 studenten de komende jaren aan een studiebeurs kan helpen. Wilt u daar dan aan meehelpen?
3. En als dat al kan voor minder dan €3 per dag. Mag ik dan uw visitekaartje zodat ik of een collega-student u belt voor meer informatie?



- 3B-Presentatie



- *B: Mijn HEAO-studie heb ik destijds niet echt op waarde geschat*
- *B: In het buitenland zag ik hoe studie het verschil kon zijn tussen leven en overleven*
- *B: Chances 4 cambodia helpt jongeren aan een studiebeurs en een sneeuwbal-effect*

1. Vragen (direct)
2. Verleiden (keuze geven ja of ja)
3. Verkleinen (met een detail)
4. Vergelijken (Balans opmaken)
5. Ja-jagen



## 2 Bezwaren categorieën

Doel = met beter inzicht beter contact



<b>Echt</b>	<b>Onecht (onzeker)</b>	<b>Onecht (uitvlucht)</b>
Feitelijk bezwaar	Wil wel, durft/mag niet	Wil niet
<b>Erkennen</b>	<b>Herkennen &amp; erkennen</b>	<b>Verkennen</b>
<b>Compenseer met voordelen</b>	<b>Begrip tonen Vertrouwen winnen</b>	<b>Ontdekken &amp; extra info geven</b>

Na elk bezwaar altijd afsluiten (5 technieken)

- Wat de generieke structuur voor elk verkoopproces en gesprek is.
- Je kent het Verkoopkompas & de CAPA-structuur
- Je hebt beleefd wat het effect is van je binnenwereld op de buitenwereld.
- Je weet hoe je de 4 fases van het verkoopkompas juist toe kan passen.
- Er zaten 57 ideeën en technieken in deze masterclass om meer uit jezelf en je relaties te halen.
- We zien elkaar om 18 uur weer (waar)?



Heel de wereld

Doe wat je hart je ingeeft

Werk samen

En geef alles



CHANCES4CAMBODIA

