

Jouw mindset om te verkopen

Met Jolanda Wicherson





Jolanda Wicherson

ONDERNEMERSCOACH,
TRAINER EN AUTEUR

ZAKENVROUW VAN FLEVOLAND

Het is mijn missie om ervoor te zorgen dat mannen en vrouwen hun ondernemerstalent nog veel meer gaan gebruiken dan dat ze al deden

1. Mindset

Een verkoopgesprek is per definitie
waardevol voor de klant (het is een win-win
situatie)

Een helpende mindset:

- Ik ben de meest aangewezen persoon om te helpen
- Ik ben nieuwsgierig en open
- Ik ben als een dokter die de diagnose stelt: ik voel me verbonden, maar laat het resultaat los
- Ik creëer de mogelijkheid voor groei en ontwikkeling
- Mijn diensten zijn bijzonder waardevol en hun prijs meer dan waard

Duidelijkheid en zelfzorg helpt:

A.Ken je WHY

B.Weet waar je krachtig in bent, maar ook wat je minder ligt.

C.Ken je saboteurs (in je hoofd, in je omgeving, in relatie tot geld)

D.Zorg dat je een duidelijke visie hebt.

E.Zorg voor je eigen gezondheid.

F.Zorg voor het goede voorbeeld.

G.Zorg voor voldoende tijd om aan je bedrijf te werken.

H.Accepteer dat ondernemen vooral leren is.
Dus veel oefenen.

OPDRACHT

2. Sales script

Sales script -inleiding

- Hallo, je spreekt met x. Bedankt dat je je hebt opgegeven voor dit gesprek.
- In dit gesprek gaan we in op jouw situatie tas xxx. We nemen (3 stappen) door hoe je dit kunt bereiken.
- Ik wil je graag een aantal vragen stellen om meer te weten over jouw situatie. Zodat we kunnen kijken wat jou het beste zou kunnen helpen.
- Aan het eind van het gesprek kan ik kijken of het passend is om je een aanbod te doen om je verder te helpen. Dit is natuurlijk geheel vrijblijvend.
- Wil je eerst iets over je gezinssituatie en werk vertellen?

Op zoek naar het verlangen

Verlangen naar boven krijgen:

Vraag 1: Je hebt je opgegeven voor deze sessie. Wat is precies je verlangen. Wat zou je graag willen bereiken? Hoe zou je willen dat de ideale situatie was?

Emotie verbinden aan verlangen:

Vraag 2: Wat zou dat voor je betekenen? Hoe zou je je dan voelen? Hoeveel zou dat opleveren?

Obstakel naar boven krijgen:

Vraag 3: wat staat je in de weg om deze ideale situatie te bereiken? Wat belemmert je? Wat houdt je tegen? Hoe komt dat?

De kosten van het probleem naar boven krijgen

Vraag 4: Hoe voelt het dat je deze belemmering hebt? Wat zijn de gevolgen hiervan voor je leven?

- Wat zijn de gevolgen hiervan voor je gezin?
- Wat heeft het voor gevolgen dat je relatie niet lekker loopt?
- Wat betekent dat voor je werk?
- Wat kost het aan energie en geluk?
- Wat zijn de consequenties dat je x niet durft?

Vraag 5: wat heb je al geprobeerd hieraan?

Vraag 6: hoeveel geld en tijd heb je hieraan uitgegeven?

Vraag 7: wat kost dit concreet?

- T.a.v. je welzijn
- T.a.v. je relatie, je gezin, familie, vrienden, collega's?
- T.a.v. je werk?
- Hoeveel ga je er op achteruit als je je baan verliest?
- Welke impact heeft het op jezelf je relatie als je je baan verliest?
- Wat betekent het als je straks op jezelf woont (in een kleiner huis)

Vraag 8: wat zijn de totale kosten als je alles bij elkaar optelt. Gezinsproblemen, werkproblemen, inkomstenderving, verlies van x. Als je het per jaar gaat uitrekenen, of voor de komende 5 jaar.

Vraag 9: Hoe voelt het, als het deze gevolgen heeft en je zoveel kost?

Vraag 10: Hoe belangrijk is het voor jou, om dit op te lossen? Op een schaal van 1-10. Welk cijfer geef je het?

Of...

Draai het om

Vraag 11:als je een toverstok had en je zou de ideale situatie/het gewenste doel precies zo hebben als je zou willen, hoe zou het er dan uitzien? Beschrijf dat eens.

Vraag 12:hoe zou dat voelen?

Vraag 13:hoe zou je leven, je relatie, werk dan anders zijn als je dit bereikt had?

Vraag 14:hoe zou het zijn als je die stappen gaat zetten om je minder stressvol te voelen in contacten en meer warme relaties te hebben?

Vraag 15:wat zou het beste gedeelte daarvan zijn?

De beloofde stappen

Vraag 16: Ik begrijp dat je hiermee worstelt en dat het belangrijk voor je is om dit op te lossen, zodat je (gewenste resultaat) betere relaties kunt bereiken.

In het algemeen zijn er 3 stappen om dit te bereiken:

- Stap 1: stress goed kunnen hanteren
- Stap 2: weten hoe je goede gesprekken kunt voeren
- Stap 3: wat je precies kunt doen om relaties te verdiepen en te verbeteren

Vraag 17: Ik begrijp dat het belangrijk voor je is om dit probleem op te lossen en dit (gewenste resultaat) te bereiken. Ik zou je graag willen helpen om dit te bereiken en je een aanbod willen doen.

Je aanbod

Leg nadruk op baten en niet de kenmerken of het proces van je dienst.

Bijvoorbeeld:

- + in 90 dagen help ik je naar meer rust en minder stress.
- + We hebben 3 live coaching sessies, de eerste afspraak kunnen we al op korte termijn inplannen zodat je snel weer rust in je hoofd krijgt.
- + Tussen de sessies door hebben we telefonische coaching sessies om je op koers te houden en waarin we verder werken aan meer rust in je hoofd.
- + Je kunt tussendoor altijd even een mailtje sturen waar ik zo snel mogelijk op zal antwoorden.

Je investering voor dit persoonlijke traject is 1997,—inclusief btw.
Na je eerste afspraak ontvang je hiervoor de factuur.
Deze mag je indien nodig in 3 termijnen betalen. 670 euro per factuur.

Wil je weten hoeveel het kost? Of: zou je willen weten wat de investering hiervoor is?

De investering als je in termijnen betaalt is:

De investering voor het hele programma is:

ZWIJG!!!

Sales script

Bij een JA

bij een JA

Bedankt voor je vertrouwen. Ik heb er zin in om met je aan het werk te gaan voor xxx.

Zo gaan we beginnen. Ik stuur je vandaag een mail met daarin een link om je aanmelding te bevestigen. Als je daar je adresgegevens invult stuur ik je direct mijn boek.... (Of iets anders) toe.

Het is fijn als je dit vandaag of morgen doet. Ook ontvang je dan gelijk toegang tot het online programma

Je krijgt dan ook de factuur. Zoals afgesproken is de investering Wil je dit ineens of in termijnen betalen?

Betaling ineens: via de mail krijg je een factuur. Ik ontvang graag deze week nog de betaling van En binnen 3 weken het overige bedrag.

Betaling in termijnen: je krijgt maandelijks een mail met daarin een link zodat je via iDeal kan betalen.

Zullen we gelijk een afspraak maken voor een eerste coach sessie?

- Neem het salesscript door
- Oefen met een collega
- Maak aantekeningen en geef elkaar feedback

3. Sales script

Bezwaren bespreken in een verkoopgesprek

Mensen kunnen altijd goede redenen hebben om niet te kopen

- Ze vertrouwen niet in je kunnen
- Ze geloven niet dat zij het resultaat kunnen bereiken
- Ze vinden het niet belangrijk genoeg
- Ze denken dat ze het zelf ook kunnen
- Ze vinden iemand anders beter
- Ze hebben echt helemaal geen geld
- Ze vinden dat ze het al goed doen

Realiseer je dat je door je eigen twijfels mensen ook tot een NEE brengt.

Bijvoorbeeld:

- Dat je denkt dat je je eigen belofte niet waar kan maken
- Ik ben niet goed genoeg
- Mijn prijs is te hoog
- Mensen kunnen dit niet betalen
- Ik heb geen tijd voor zoveel klanten
- Ik ben er nog niet klaar voor

Zoek iemand op die je hierop kan coachen.

Neem de tijd om het te hebben over bezwaren!

Vraag door wat mensen als argumenten aandragen en haak terug op wat ze eerder gezegd hebben waar ze tegen aangelopen zijn en wat hun verlangen is.

Refereer weer aan het verlangen en de emotie:

Je gaf aan dat je het (8, 9, 10) belangrijk vond om het probleem op te lossen. Vind je dat nog steeds zo?

Ik moet er nog over nadenken...

Dat snap ik helemaal. Waar moet je dan precies nog over nadenken? Misschien kan ik je er nog bij helpen of informatie geven (vraag door op onderliggende overtuigingen en check of ze kloppen)

Nog meer bezwaren

Als er niets concreets boven komt:

Prima als je erover na wilt denken. Het is ook lastig om direct een beslissing te nemen. Dit aanbod is wel slechts 48 uur (of een week) geldig. En ik heb een wachtlijst.

(Maak wel direct een belafsprak. Liefst binnen een week)

Ik weet niet of ik het wel kan:

In plaats van dat je je afvraagt of je het wel kan, vraag jezelf eens af of je het wel wilt? Wil je het?

Wil je er dan ook alles voor doen om dat succes te behalen?

Dan gaat het lukken! En ik kan je daarbij helpen.

Ik moet eerst overleggen met baas/partner:

Dat begrijp ik en is natuurlijk helemaal prima. Sta je er zelf wel helemaal achter om mee te doen?

Waarom wil je dan toch goedkeuring? Heb je dat echt nodig?

Wat heb je nodig om voluit JA te zeggen? Waar twijfel je over?

Stel eventueel voor om een afspraak met z'n drieën te maken.

Welke informatie zou de andere persoon nodig kunnen hebben om te beslissen?

Partner wil niet:

Hoe zou het voor je partner zijn als jij (het resultaat) bereikt? Zou het belangrijk voor hem/haar zijn?

Ik heb geen geld:

Als geld geen rol zou spelen, zou je het dan wel doen?

Bij ja:

- Betalingsregeling
- Via werkgever/belastingvoordeel/sponsors
- Noem eens iets in je leven wat je heel graag wilde, hoe ging je daar mee om?
- Je gaf net aan dat je het (resultaat) wilde bereiken, hoe zou het zijn als je het wel bereikt. Hoe is dan die investering?

Waar twijfel je nog precies over? (Vraag door op de overtuigingen en blijf daarop coachen).

Wat houd je tegen?

Waar ligt die angst?

Stel je krijgt nu echt die stok achter de deur!

Benadruk dat ze het kunnen terugverdienen, want stel je voelt je gezonder, gelukkiger (benoem jouw resultaat)

Ik heb geen tijd

Er zitten 168 uur in een week. Laten we die week eens indelen. En dan rond ik alles even af naar boven. Laten we zeggen dat je van die 168 uur, 60 uur slaapt, 40 uur werkt, 10 uur reist, 10 uur besteedt aan eten en drinken, 10 uur je aandacht geeft aan vrienden, 10 uur je tijd besteedt op Social media en ook nog 10 uur aan het dagdromen bent.

Dan heb ik al best ruim gerekend, met genoeg rustmomenten en dan hou je nog steeds 18 uur over! Wat doe je met die overige 18 uur?

(Antwoord klant...) **het is gewoon niet het juiste moment nu.**

Wat is wel het juiste moment? Wat is dan anders ten opzichte van nu?

- Hoe belangrijk zou het voor je zijn om de resultaten snel te bereiken?
- We hebben al besproken hoeveel het wachten je gaat kosten. Op allerlei vlakken in je leven.
- Waarom wil je dan toch wachten?
- Wat geeft je NU priorITIJD?

Wanneer klant blijft twijfelen

Ik geloof dat het een signaal is dat je NU deze afspraak hebt gemaakt. Dat voel je zelf ook.

Veel mensen dachten dat ze geen tijd hadden. Maar daar lag iets anders achter. Ze gingen het toch doen en zijn me nu heel dankbaar dat ze het toch deden.

Je kan uiteraard langer wachten, maar het aanbod geldt alleen de komende 48 uur. Mijn agenda zit ook heel vol. Ik kan NU juist echt tijd voor jou vrijmaken.

Ik moet mijn leidinggevende vragen

Dat begrijp ik. Heb je alle informatie die je nodig denkt te hebben zodat hij/zij je hierin wil faciliteren? Heb je het gevoel dat je kunt overbrengen wat het voordeel voor jezelf en de organisatie is om hieraan deel te nemen (spreek door over de BATEN/RESULTATEN)

Hoe zou het voor je zijn om een gezamenlijk telefonisch gesprek af te spreken, met je leidinggevende?

- Analyseer de bezwaren
- Ga vooral ook terug naar de bezwaren die je destijds zelf had
- Oefen in het voeren van het gesprek

4. Afsluitende sessie

vraag en antwoord / oogsten en blik vooruit

The background features several overlapping circles in various shades of brown and gold. Some circles are solid, while others are just outlines. They are positioned in the corners and along the edges of the page.

Bedankt!