

NASLAGWERK

Topverkoper worden en blijven

Onze trainingen staan bekend om een praktische aanpak, de goede sfeer en onze enthousiaste presentatie.

Uw doel is ons uitgangspunt en onze jarenlange ervaring garandeert concreet resultaat.

Onderneming: De Vries advies & training

Telefoon (050) 314 34 70 of 06 212 37 342

Telefoondiensten website: www.telefoonopleiding.nl

E-mail: info@telefoonopleiding.nl

Zakelijke Diensten website: www.devries-adviesentraining.com

E-mail: info@devries-adviesentraining.com

1. We kunnen alles bereiken, als we ons er maar enthousiast genoeg mee bezig houden.

Richard S.T. de Vries! Wie is Richard S.T. de Vries?

45 jaar geleden aangekomen.

Sinds 11 jaar een eigen toko/onderneming.

Bezig gehouden met uiteenlopende zaken zoals het organiseren van activiteiten rondom verkeersveiligheid, organiseren van seminars en workshops en vele trainingen gegeven op het gebied van communicatieve vaardigheden en telefonische communicatie.

Onderwerpen betreffende telefonische communicatie onder meer:

- acquisitie
- incasso
- telefoniste/receptioniste.

Profiel:

- ◆ Van oorsprong een Fries met alle 'goede' eigenschappen van dien.
- ◆ Uithoudingsvermogen om door te zetten, ook als het *even* allemaal tegenzit. Kent u hem: de wet van Murphy.
- ◆ Je bent zo goed als het laatste project. Kortom, bovenstaande is geschiedenis.

Wat telt is vanmiddag de sessie: Topverkoper worden en blijven.

Uitgangspunt: Succes is een keuze.

Vraag:

1. Bent u enthousiast? Geef mij een allesoverheersende reden, waarom ik bij jullie moet kopen? Waarom moet ik een advertentie kopen in Kamerkrant Groningen?

2.1 Vertrouwen in jezelf is de sleutel tot succes.

Een topverkoper onderscheidt zich door:

- ◆ Zelfvertrouwen.

Dit betekent: (even cryptisch ...) *je bent wie je denkt dat je bent. De manier waarop wij denken heeft direct invloed op ons handelen. Geloof in eigen kunnen en zelfvertrouwen zijn belangrijke ingrediënten voor succes en geluk.*

Voorbeelden:

- a. Een 'zware' avond gehad, weinig geslapen, maar je voelt je goed. Vervolgens kom je tien mensen tegen en die zeggen allemaal: "Wat zie jij er slecht uit". Ra, ra, wat is het gevolg?
- b. Het gevoel met het verkeerde been uit bed te zijn gestapt. Brood ligt nog in de vriezer. Elk stoplicht staat op rood. Krijgt te maken met langzaam verkeer en dan moet je los Hoe begint dan je dag?
- c. Als ik zeg: "denk niet aan roze olifanten". Waar denk je nu aan?

"Ieder nadeel heb zijn voordeel". Kortom wat kunnen we ervan leren om een topverkoper te worden ... en blijven

1. Topverkopers hebben het idee dat ze iets kunnen omdat ze geloven dat ze het kunnen. Het tegendeel is ook waar. Als je denkt iets niet te kunnen komt dat vrijwel altijd uit.
2. Topverkopers hebben een sterk zelfbeeld. Dit betekent dat zij door kritiek van anderen zich niet uit het veld laten slaan. Integendeel. Een schep erboven op!
3. Topverkopers maken zich alleen druk over dingen die ze zelf kunnen beïnvloeden. Kortom kijken naar hun eigen mogelijkheden en maken het er beste van.
4. Topverkopers zijn bereid te leren van hun fouten en zeuren niet. De volgende keer doen ze het beter. Ze gaan uit van het standpunt: een klant heeft nooit ongelijk. Hij ziet het gewoon anders.

Kortom: iedereen ziet hetzelfde, maar dan anders.

Bedenk manieren om je zelfvertrouwen te vergroten:

2.2 Belangrijke geheimen uit de succesliteratuur.

Vraag: waarom hebben sommige mensen alle geluk in de wereld?

Antwoorden:

1. Topverkopers hebben doelen/doelstellingen en stellen alles in het werk om deze te halen.
2. Topverkopers hebben een positieve instelling. Zij concentreren zich op succes en niet op falen. Een voorbeeld. Het is belangrijk dat je je doelen positief formuleert. Denk bijvoorbeeld niet: "ik stop met roken". Zeg in plaats daarvan tegen jezelf "ik vind gezondheid belangrijk en doe er alles aan om gezond te blijven". Dit kan een keuze zijn
3. Topverkopers verplaatsen zich en kunnen visualiseren. Concreet hebben ze in gedachten hun doelen al bereikt.
4. Topverkopers hebben zeer duidelijke doelen. Weten wat ze willen bereiken en hoe ze dat gaan doen.
5. Topverkopers zijn flexibel. Hoe goed je ook bent voorbereidt, je kunt nooit rekening houden met alle mogelijke valkuilen onderweg. Werkt een bepaalde aanpak niet stel deze dan bij.

Mogelijkheden om persoonlijk succes te creëren zijn:

- a. realistisch en positief denken
- b. lezen van succesliteratuur
- c. persoonlijke doelen opstellen
- d. visualiseren
- e. en _____

Uitgangspunt: succes is geen toeval. Of toch wel? Aan u de keus.

3. Profiel van een topverkoper

Vraag: wat is volgens jullie een topverkoper?

Antwoord:

4. Wie zegt dat winnen of verliezen niet zo belangrijk is, heeft waarschijnlijk al verloren.

Trefwoorden die van toepassing zijn op een topverkoper zijn volgens een topverkoper:

In commerciële houding:

- ◆ Zelfvertrouwen
- ◆ Lef
- ◆ Zekere brutaliteit

In commercieel gedrag uitblinken door:

- ◆ Targets
- ◆ Ervan uit gaan dat klant - zo wie zo - meedoet.

Vraag: als een klant geen advertentie wil plaatsen op de specialistenpagina van de Kamerkrant, dan is dat volgens jou een

Enkele tips om u verder te helpen een topverkoper te worden en te blijven:

1. Willen is kunnen.
2. Vertel jezelf: ik kan het ...
3. Zie uzelf als succesvol zonder arrogant over te komen.
4. Denk positief. (Dromen, denken en doen).
5. Oefen, oefen en oefen nog meer.
6. Maak een plan, voer uit en stel bij.

Succes is een keuze.

Aan u de keus om topverkoper te worden en te blijven.

Veel succes ermee.

