

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | [www.frtanl](http://www.fрта.nl) | E-mail: froelfsema@frta.nl

Het echte persoonlijke verkopen.

Heden ten dage blijkt maar eens weer dat vele markten waarin je actief bent vervagen. Er is een hevige concurrentie en de prijzenslag wedstrijden vliegen je om de oren. Om nog maar te zwijgen over merken die ineens op de meest onmogelijke manieren aan de mens worden gebracht op plekken waar je het niet verwacht. Kortom er is enig paniek in sales land. En dat hoeft niet. In kwestie is de basisfout al in het verleden gemaakt door dat producten en diensten steeds meer op elkaar gaan lijken. De klant kijkt niet meer op, alles is immers hetzelfde. En bedenk hierbij wel dat alle aanbieders goede producten en diensten hebben, anders hebben deze geen bestaansrecht. Er wordt nog gekocht. Maar terug naar de klant, deze ziet geen verschil meer in de product intrinsieke waarde en sfeer. Er is geen verschil en geen onderscheid meer te maken. Hierdoor vervaagt voor de klant, ook je klant in je markt de verschillen tussen de vele aanbieders. Gevolg de persoonlijke verkoop wordt steeds belangrijker. Mensen kopen van mensen en doen dit op basis van persoonlijk vertrouwen in zowel het therapiebedrijf als de desbetreffende therapeute. Het is daarom ook niet voor niets persoonlijke verkoop!

De persoonlijke klik wordt de succesfactor voor het komende jaar. En ook de jaren daarop. Het zijn juist de menselijke kwaliteiten en de daaruit voortvloeiende bereidheid tot het gunnen die onderscheidend werken bij het gaan aankopen en of besteden van geld. De klant wil die befaamde klik vinden en voelen. Aan je de schone taak om die ook daadwerkelijk te gaan aanbieden. Want een klik voelt goed, geeft mentale kracht en laat eenieder positief denken. Er dient dus anno nu een chemie te komen tussen de klant en jij als therapeute. En misschien doe je het al wel, bewust of onbewust. Het gaat allang niet meer om de merknaam, de kwaliteit of vergaande service. Nee het gaat om het persoonlijke vertrouwen in je. Je vormt de belangrijkste schakel in het commerciële succes van je therapiepraktijk. Dit vertrouwen leidt tot het gunnen en iets gegund krijgen. En het blijkt dat dit vele malen sterker is dan het geven van kortingen. Hier zit de kracht van het overtuigen. Uit vele onderzoeken bij klanten en consumenten gedragingen blijkt dat slechts 25% van de klanten bij een nieuw contact een dergelijke klik voelt. Dat is omgerekend 1 op de 4 klanten. Bij drie van de 4 contacten is dit niet het geval. Het is dus aan je om te kijken, hoe dit te

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Het echte persoonlijke verkopen	1
4 tips voor persoonlijke verkoop	2
IKIGAI vinden	2



veranderen. Want dan doe je goede zaken in de markt van welzijn en geluk. De vraag is echter wel, hoe kweek je nu een dergelijke chemie van persoonlijk zijn. Je zal extra je best moeten doen, geen rol spelen, om te komen tot een persoonlijke invulling van zaken. En bedenk daarbij wel dat je een uitgelezen kans hebt om dit ook te doen, middels een behandelplan, stappen in verzorging, persoonlijk advies en aandacht en het werken in de comfortzone. Je wint het op deze punten met authenticiteit. Je bent meer dan uniek, met een uniek persoonlijk concept, met unieke behandelingen en ook nog eens een oprechte interesse in de mens oftewel de klant. Je vindt op deze manier een balans tussen de oprechte interesse in iemand en de interesse in de mens als persoon. Hierbij kun je je focussen op de zaken en de vooroordelen loslaten. Op deze manier wordt persoonlijke verkoop ook daadwerkelijk persoonlijk in verkoop. De klant verlangt, snakt ernaar. Gevolg is dat hij of zij je de winst gunt. Tenslotte ligt het initiatief wel bij je en mag en moet je niet afwachten tot een ander er mee gaat komen. Zeker de klant niet. En denk eraan: iedere persoon is een deur tot een andere wereld.

4 Tips voor persoonlijke verkoop

Om een geweldig persoonlijk merk op te bouwen, moet je proactief zijn. Hier zijn vier eenvoudige stappen om je persoonlijke merk op te bouwen:

Definieer je persoonlijke merk - Brainstorm over wie je bent, wie je wilt zijn en wat je de wereld te bieden hebt. Bepaal wat je wilt dat mensen over je weten. Wat zijn je doelen, waarden en dromen? In welke niche wil je uitblinken? Visualiseer wat je wilt doen en hoe je dat gaat bereiken.

Breng jezelf op de markt en promoot jezelf - Nu je weet wat je wilt dat je persoonlijke merk is, is het tijd om je boodschap te gaan verspreiden. Koop een domeinnaam. Creëer inhoud. Wees actief op X, Facebook, LinkedIn en Instagram. Sluit je aan bij beroepsgroepen en organisaties. Verdien certificeringen. Wees een actief onderdeel van je niche.

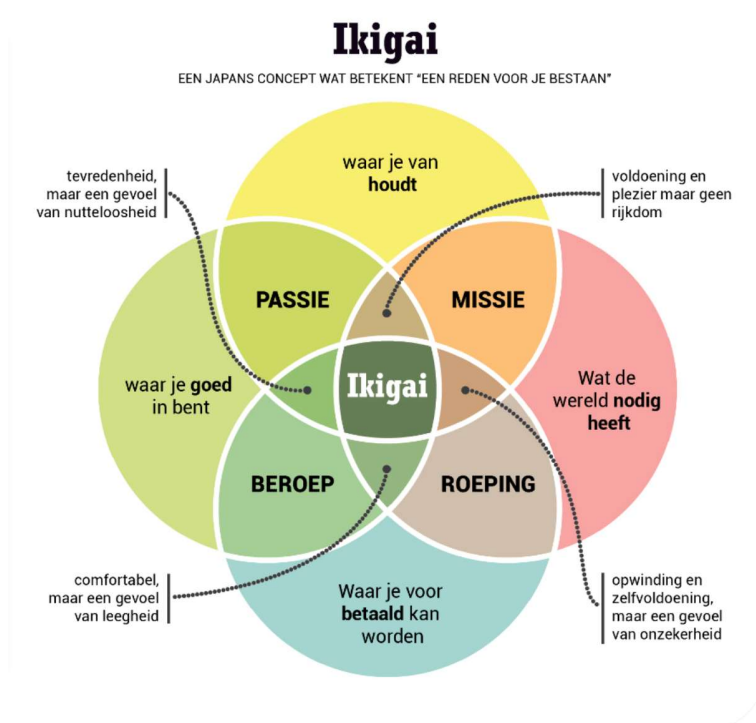
Netwerk - Het leven draait om wie je kent. Bouw relaties op en maak gebruik van mond-tot-mondreclame. Dit is de ultieme manier om je merk te laten groeien.

Wees consistent in alle aspecten van het leven - Alles wat je doet, vertegenwoordigt je merk. Consistentie is verplicht als je wilt dat mensen je persoonlijke merk respecteren. Dat betekent dat je te allen tijde dezelfde boodschap moet overbrengen, van sollicitatie gesprekken tot Facebook tot sociale evenementen. Bouw een reputatie op die laat zien dat je betrouwbaar, geloofwaardig, bekwaam en consistent bent. Alles wat je doet, moet op elkaar aansluiten, zodat mensen altijd weten wat ze kunnen verwachten.

Definieer het. Breng het op de markt en promoot het. Bouw relaties op. Wees consequent. En als je je goed voelt, geef jezelf dan ook een slogan. Het is een eenvoudige formule om een persoonlijk merk op te bouwen. Nu moet je ermee doorgaan. Implementeer deze personal branding-stappen in je leven en je bent snel op weg naar professioneel succes.



Pas IKIGAI toe



Het Japanse woord Ikigai betekent heel veel tegelijk. Het zijn vier dingen samengebracht tot één woord. Zoiets hebben we eigenlijk niet in het Nederlands. Het Nederlandse 'woord' dat het meest dichtbij komt, is: 'je reden van bestaan vinden.' Wat heeft de wereld nodig en wat is jouw missie om dat met de grootst mogelijke vreugde te vervullen?

Wat is Ikigai eigenlijk? Je kunt 'je Ikigai vinden' als je de volgende vier zaken combineert...

- Wat je leuk vindt.
- Waar je goed in bent.
- Waar de wereld behoefte aan heeft.
- Waar je voor betaald kunt krijgen.