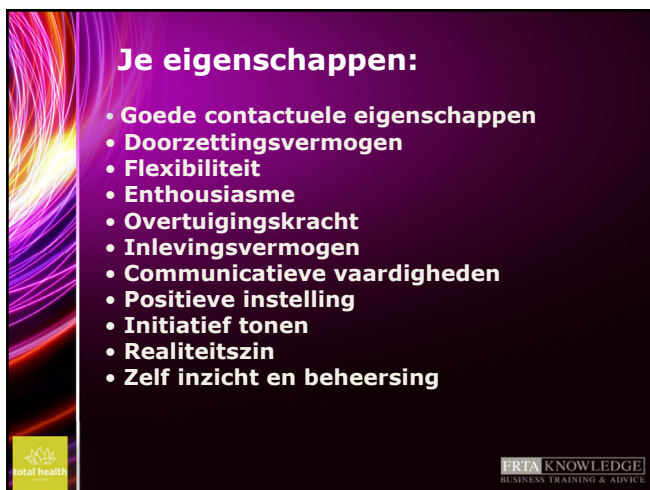




1



2



3

Je Intuïtief Ondernemerschap:

- Geloven
- Vertrouwen
- Erkennen
- Herkennen
- Bewust worden
- Hanteren
- Weersta misleidende gedachten



total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

4

Je Intuïtieve basis:

- Er zijn klanten in overvloed
- Concurrentie bestaat niet
- Hard werken is niet nodig
- Jij bent de succesfactor
- Jij creëert je eigen leven



total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

5

Je Intuïtief Ondernemerschap:

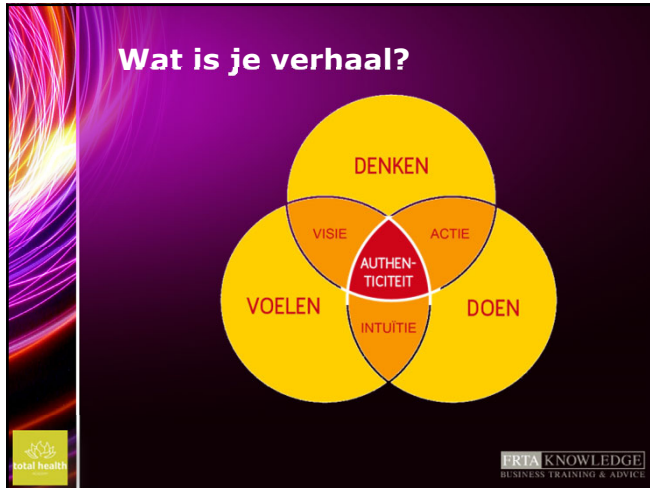
- Meer marketing, maar je eigen manier
- Ondernemen, maar iets wat bij je past
- Zakelijk inzetten, makkelijke keuzes
- Regie over eigen leven, zoekt manieren
- Gedoe in zaken, intuïtief oplossen
- Controle loslaten, groei komt
- Onzekerheid wegnemen, geen belemmering
- Zaken doen is een spel, durf experiment aan
- Leren ondernemen, intuïtief bezig
- Momenten van reflectie, spiegel jezelf



total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

6



7

Gezonde voeding €80,- Te duur
Eet afspraak €80,- Redelijk

Therapeut €180,- Belachelijk
Rondje Media Markt €180,- Voordeel

Scholing/ Workshop €800,- Duur
iPhone €800,- Een noodzaak

Kinderzomerkamp €100,- Te veel
Nieuw paar schoenen €100,- Uitverkoopje

60 minuten sport - Ik wou dat ik tijd had
60 minuten Instagram - De tijd vliegt

1 uur praten met ouder(s) - Eeuwigheid
1 uur op Netflix - nog een aflevering kijken?

Alles gaat om prioriteiten.
Waar wil je zijn 10 jaar vanaf nu?

total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

8

Doelstelling:

**Het kweken van Company pride,
komen tot een herkenbaar,
kwalitatief hoogstaande
dienstverlening aan de klant
en je bedrijf/therapiepraktijk**

total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

9



Doelstelling:

Hoe verkoop ik het product/service van health met als merk

.....

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

10



Het Ondernemersbestaan:

- Ondernemer worden
- Rechtsvormen
- KvK + Belastingdienst
- BTW verhaal
- Administratie
- Vergunningen
- Bedrijfshulpverlening
- Muziek
- AVG wetgeving

YES, ik kan starten!

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

11



WIE BEN JE?



total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

12

Dus niet:

Praktijk "DE TEENKNEDER"

Jannie Nederig

Therapeute, Masseur, ondernemer, verkoopster
sorry



total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

13

Pardon, ik ben een thermostaat !

- accepteer jezelf en je waarde
- ontwikkel een positieve houding
- wees creatief
- wees niet bang voor een mislukking
- handelen is beter dan reageren
- formuleer een doelstelling
- maak alles zichtbaar
- waardeer en hou van anderen
- doe het nu



total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

14

TEST

je

sales/ondernemers

vaardigheden

total health

IRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

15

Welke elementen spelen een rol?

- Beslissingen
- Eigen mening
- Energie & enthousiasme
- Conflicten
- Temperament
- Humor

Blake & Mouton's Leadership Grid

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

16

PAUZE

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

17

De behoeften:

- geld
- ontplooiing
- schoonheid
- genegenheid
- vrije tijd
- hygiëne
- lustgevoelens
- gemak
- gezondheid
- zekerheid
- waardering
- bezitsdrang
- acceptatie

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

18



De klant:

- De dominante klant
- De rationele klant
- De emotionele klant
- De experimentele klant

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

19



De klantentypen: herhaling

Dominante klant:

- enige bewondering laten blijken
- de gast om zijn of haar mening vragen
- vooral duidelijk zijn in je gesprek
- to the point komen
- blijf zakelijk in het gesprek, denk aan intonatie
- aandachtig luisteren naar wat de klant zegt

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

20



De klantentypen: herhaling

Rationele klant:

- laat de klant uit praten
- goed luisteren naar wat de klant zegt
- signaleer aankoopmotieven (verkoopmotieven)
- probeer de aankoopmotieven om te zetten in product voordelen
- breng een duidelijke gespreksstructuur
- zorg voor een duidelijke argumentatie

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

21

De klantentypen: herhaling

Emotionele klant:

- de klant vastzetten
- to the point komen, waar gaat het om / over
- duidelijk zijn
- hanteer een sterke gespreksstructuur
- veel nazorg plegen
- probeer de klant te herkennen als naam

22

De klantentypen: herhaling

Experimentele klant:

- neem initiatief tot een gesprek
- gebruik de gespreksstructuur herkenbaar
- geef een compliment over zijn of haar mening of eventuele uitspraken
- geef duidelijke argumenten in zijn of haar levensstijl
- pleeg nazorg

23

LUNCH



24



POSITIONEREN doe je met MARKETING

stel eerst vast wat de consument wil en wat jezelf als health bedrijf wil verdienen, maak daarna een product of dienst dat aansluit op die consumentenwensen, plak er een prijs op die de consument bereid is te betalen, breng het op die plaatsen waar de consument bereid is het op te halen of te gebruiken, en zorg ervoor dat de consument goed is geïnformeerd en wordt gestimuleerd om in te gaan op je unieke propositie.



25



FRTA MARKETINGPOSITIONERINGSMIX:

- Product
- Prijs
- Plaats
- Presentatie
- Fysieke distributie
- Promotie
- Publiciteit
- Public relations
- Personeel

→ **Politiek**

↓

Persoonlijkheid
van de zaak (personality)
die kun je **positioneren**
bij het

↓

PUBIEK → **POEN**



26



De 40 P's **WEG?** De **4 E's** are in!

EXPERIENCE
EVERYPLACE
EXCHANGE
EVANGALISM



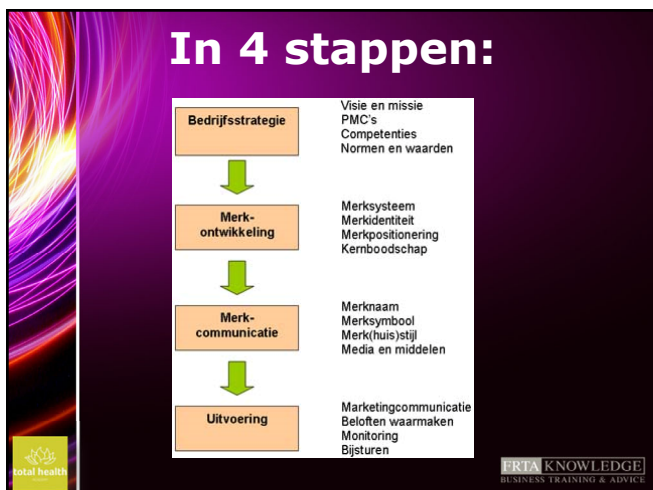
27



28



29



30

Maak winst na vandaag

BESTE PRIJS

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

31

PRIJS

De in geld uitgedrukte waarde van een goed of dienst + toegevoegde waarde, die een ondernemer middels zijn of haar bedrijfs/therapie verkoopformule meegeeft aan het product en of dienst

50 EURO

100

200

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

32

PRIJS :

Product:
eigenschappen
kwaliteit
merk
verpakking

Verkoopformule:
plaats mix
fysieke distributie mix
product mix
presentatie mix
personeel mix

Financiële waarde van een product/dienst

Toegevoegde waarde van de verkoop, bedrijfsformule

PRIJS
Value for money

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

33

JE PRIJS BEPALEN.....

KOSTEN
WINST
_____ +
VERKOOPPRIJS

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

34

Voorbeeld:

Inkoopprijs € 10,00
Brutowinst € 19,00
----- +
Verkoop ex € 29,00
BTW 21% € 6,09
----- +
Consument € 35,09

Wordt het € 35,00 of beter nog € 37,50

Maar dan wel:

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

35

Je inkomen?

Wat wil je verdienen?

Tabel: minimumloon per maand, week en dag (bruto bedragen per 1 juli 2023)

Leeftijd	Per maand	Per week	Per dag
21 jaar en ouder	€ 1.995,00	€ 460,40	€ 92,08
20 jaar	€ 1.596,00	€ 368,30	€ 73,66
19 jaar	€ 1.197,00	€ 276,25	€ 55,25
18 jaar	€ 997,50	€ 230,20	€ 46,04
17 jaar	€ 788,05	€ 181,85	€ 36,37
16 jaar	€ 688,30	€ 158,85	€ 31,77
15 jaar	€ 598,50	€ 138,10	€ 27,62

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

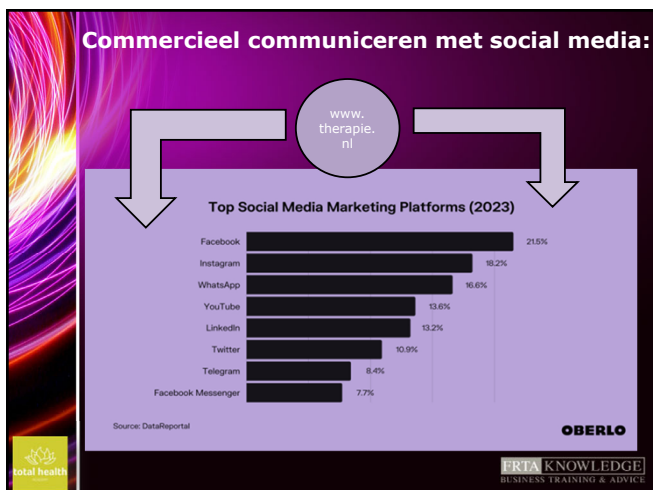
36



37



38



39

Gespreksstructuur:

C = Contact leggen
O = Onderzoek
D = Doen
A = Afsluiting

40

Gespreksstructuur:

 **= Contact leggen**

- Max. 30 seconden
- Eerste indruk is de beste indruk
- Gesprek moet klikken

41

Gespreksstructuur:

 **= Onderzoek**

- Wat wil de klant?
- Is er ruimte voor **cross selling**
- Vooral luisteren met aandacht

42



Gespreksstructuur:

= Doen

- Alle handelingen

43

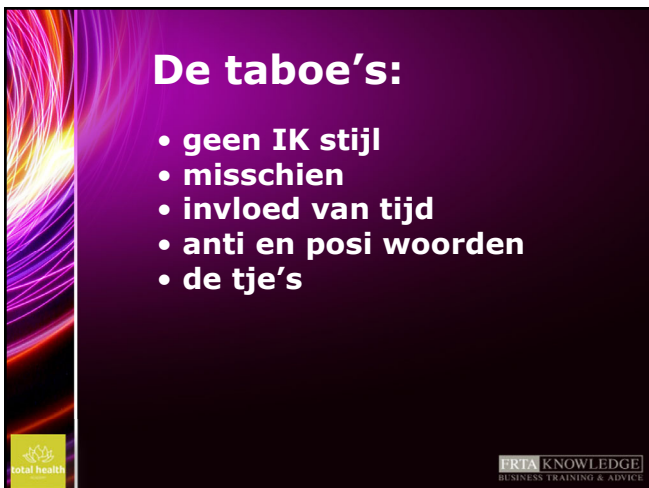


Gespreksstructuur:

= Afsluiting

- kan ik verder nog iets voor U doen ?
- afscheid met wensverwachting

44



De taboe's:

- geen IK stijl
- misschien
- invloed van tijd
- anti en posi woorden
- de tje's

45

total health

Waar leven jullie van?

Slechts van een woord !

NEE

denk aan je verhaal...

ERTA KNOWLEDGE

BUSINESS TRAINING & ADVICE

46

total health

WAT IS VERKOPEN?

IEMAND MEEHELPEEN EEN BESLISSING TE LATEN NEMEN

ERTA KNOWLEDGE

BUSINESS TRAINING & ADVICE

47

total health

Tot slot

Marketing

+

Sales

→

Success

ERTA KNOWLEDGE

BUSINESS TRAINING & ADVICE

48

KLANTENWERVEN =

- Mond tot mondreclame
- Werk themagericht
- Herhalingsaankopen
- Netwerken
- Open entree
- Publiciteit
- Internet / social media reviews
- Reclame

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

49

Basis leermomenten:

- Verkeerde doelgroep
- Verkeerd verhaal
- Verkeerde timing

total health

ERTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

50



51



52
