

Goede Verkoop

- * tevreden klant
- * iedereen tevreden!
- * klantvriendelijk
- * kan alles verkopen
- * kennis v/h product
- * goed luisteren

→ Verkoop naar juw beeld en voorstelling

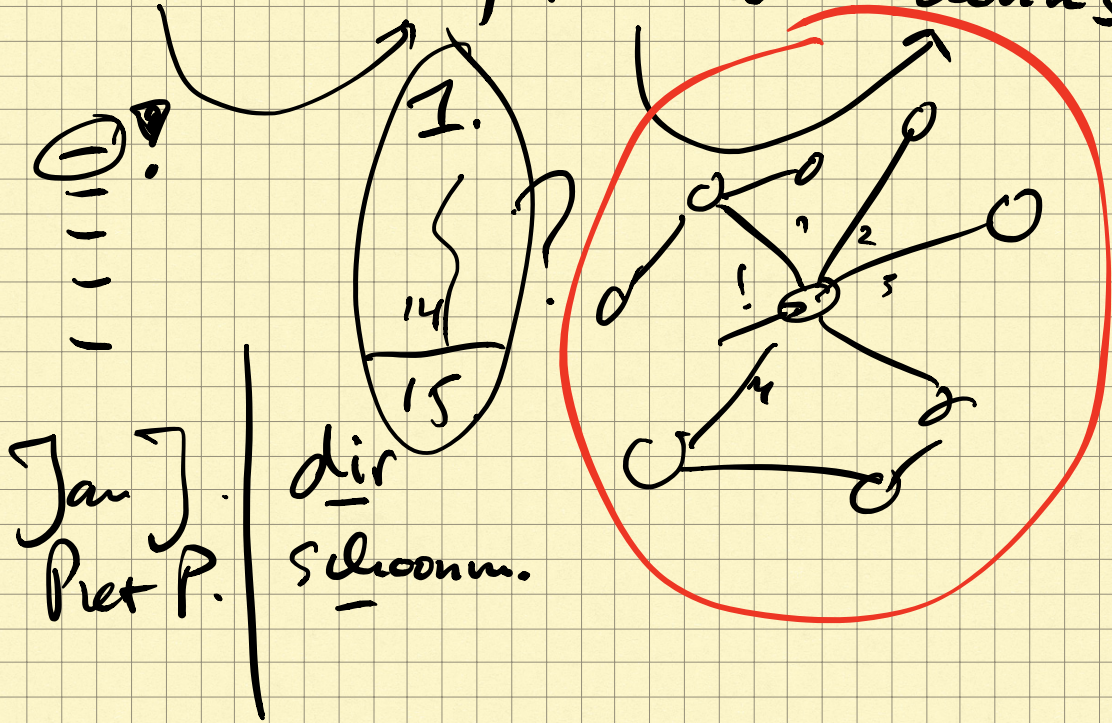
(N)IVEA: Niet = Dialoog
Invullen
Voor ≠ overtuigen!
Een
Ander

A → arrangeren
C → Spelers
E → Speelveld.
→ Speelveld.

1 10/15 belangrijkste spelers.

2. Bespreek in duo's de overzichten.
Kom terug met 2 verwonderpunten P.P.

3. Data → informatie → kennis



INITIATIEF
PERSPECTIEF / INFORMEEL

TOP DOG

Coronaanvst

Sfeer-
maker

Sfeer-
maker

Sfeer-
maker

Ed
Bevel

Dora

Pot

Bob de Bouter

Pot

Truus

Pot

Willeen

Pot

+

INITIATIEF

PERSPECTIEF / INFORMEEL



- t = Nu (Zoals het is)

- Subjectief

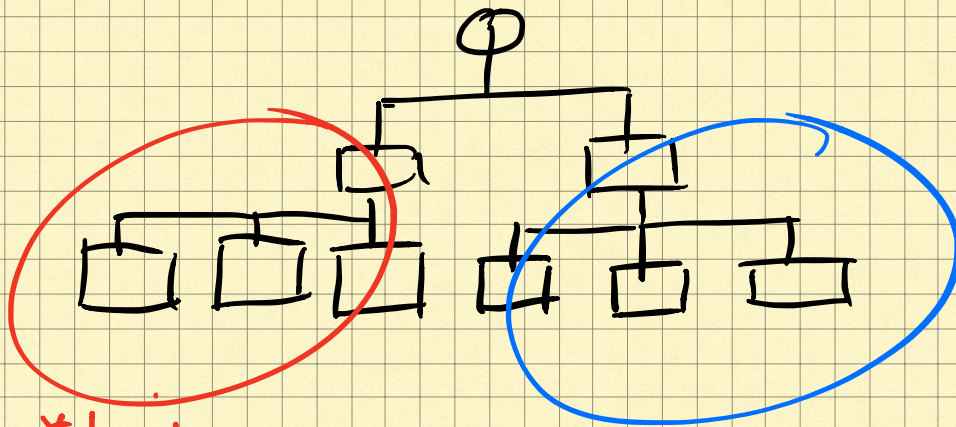
Frans
van
JAN Houten

TIMMER

LEEL PRESENCE

WEINIG PRESENCE

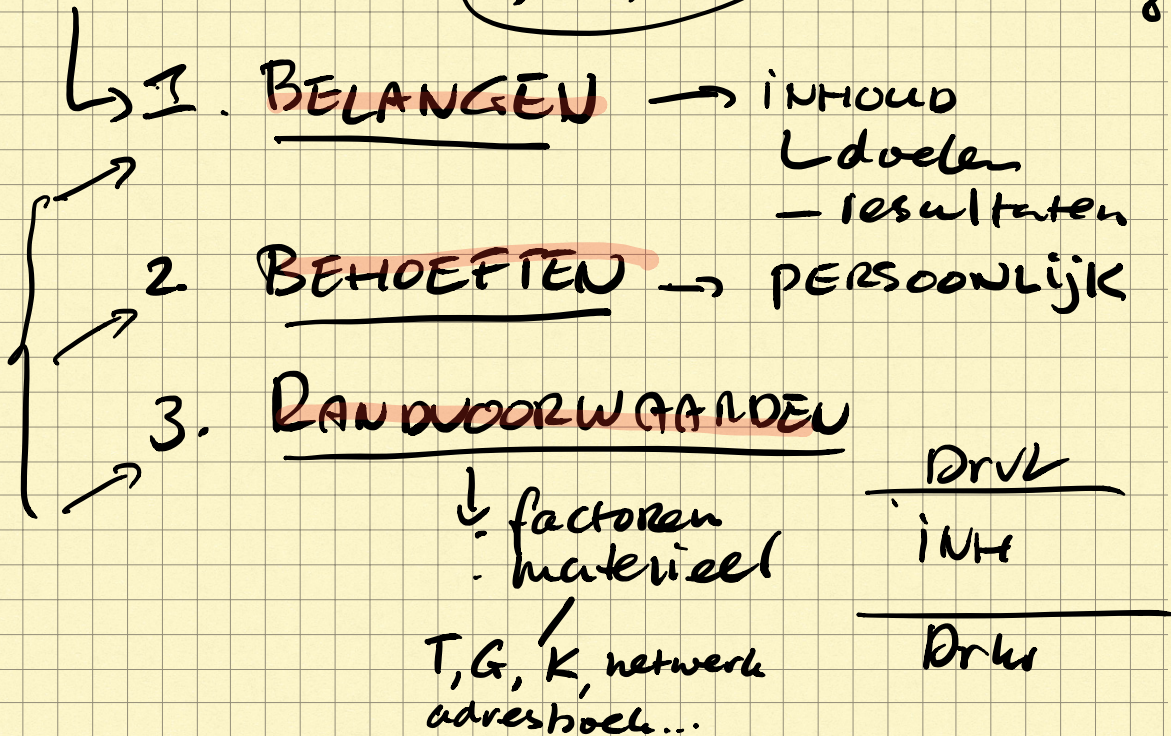
Werk ook met organogrammen!



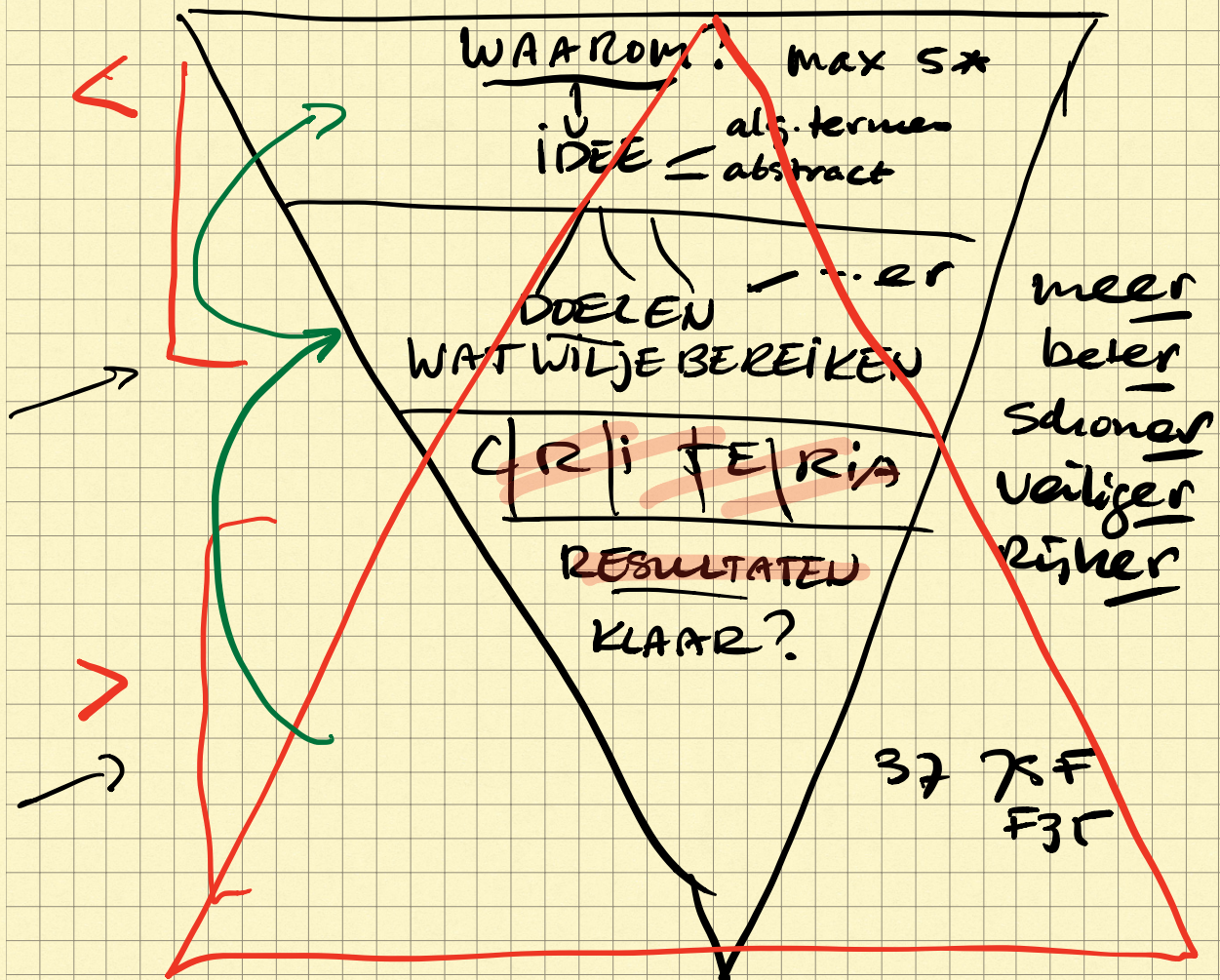
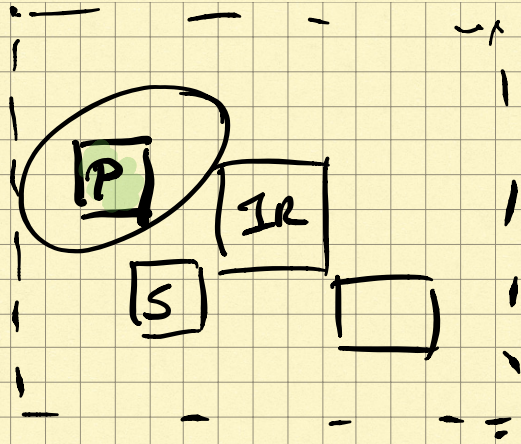
* trots
* MONEYMAKERS
* IDENTITEIT

WSCH. STRAKS
GEFUSEERD
VERKOCHT
OPGETIEVEN
...

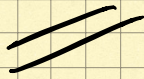
STANDPUNT kost (T, G, E) dure investering



1. niveauen
 betaald P
 A. hoe houden
 we de
 binnenstad
 bereikbaar



↳ ZO BRENG JE EEN SPEELVELD IN KAART!



MORGEN TOEPASSEN:

- LINKS STAAN
- MEER DOORVRAGEN
- JE MENING OPSCHORTEN
- BRAINSTORMEN MET WERKVOORBEREIDER
- eh ...
- GEFAMENLIJKE DOELEN OPZOEKEN