

Masterclass Light

Biodiversiteit en Bedrijven

Marketing en Communicatie

WELKOM!



Masterclass Light

Biodiversiteit en Bedrijven

Marketing en Communicatie

Jacomine Burgers



VERKOPEN VAN BIODIVERSITEIT

- Verkoopt biodiversiteit zichzelf?
- Kennis is macht, maar nog geen winst.
- We spreken van ONZE waarheden zolang de klant ze niet aanvaardt als ZIJN waarheden.



ZAKELIJK KOOPGEDRAG.

- Minder zakelijke klanten
- Langetermijnrelatie
- Rationeel
- Specifieke productspecificaties
- Risico's
- Complexiteit. Wie koopt er?
- Onderhandelingen

SUCCESSVOLLE VERKOOP HANGT AF VAN

- Vragen stellen
- Informatie verstrekken, beweringen onderbouwen
- Rekening houden met zienswijze van de klant
- Instemmen met de mening van de klant
- De klant ondersteunen
- Spanning wegnemen
- En tegelijk ook jezelf blijven

<https://oefenjeassessment.nl/bekijk-voorbeelden/verkoopgesprek/>



JEZELF BLIJVEN...

- Mindset
- Voorbereiding
- Stress
- Ontspan
- Geloof in jezelf en in jouw boodschap

VOORBEREIDING

- Een goede voorbereiding is.....
- Kennis!
- Professionele uitstraling
- Op tijd komen
- Stemgebruik
- Lichaamstaal
- Wees goed voorbereid
- Mentale voorbereiding

GELOOF IN JOUW BOODSCHAP

- Enthousiasme
- Kennis en ervaring



DE KLANT

- In contact komen
- Vertrouwen
- Goede indruk – invloed
- Wanneer laat jij je leiden?

Het model van invloed

<i>Ontspannen</i>	Volgen (routine)	Denken (bewust)
<i>In verzet</i>	Afhaken	Vechten
	<i>Laag betrokken</i>	<i>Hoog betrokken</i>

DOEL VAN DE VERKOOP

- Verkopen van biodiversiteit
- Tevreden klant
- Opbouwen relatie
- Rendabele verkopen
- Aanbevelingen

VERKOOPGESPREK

- Inleiding - wek de interesse, nieuwsgierigheid, stel op gemak
- Boodschap - behoud de aandacht.
Benoem argumenten in voordelen
- Afsluiting - vat samen, activeer
Wat onthouden?

Vergeet inleiding en afsluiting niet!

IN CONTACT KOMEN

- Netwerken
- LinkedIn
- Bellen

TELEFONISCH CONTACT

- Koude acquisitie – nadelen
- Weet wie je gaat bellen!
 - Inleiding - Wees persoonlijk, geef doel aan
 - Boodschap - Geef argumenten, maak afspraak
 - Afsluiting - Vat samen, bedank!
- Houding

HET PROCES VAN PERSOONLIJKE VERKOOP

De opening



Vaststellen van behoeften
en problemen



Presentatie en
demonstratie



Bezwaren wegnemen



Onderhandelingen




Het proces afwickelen



Follow-up



DE OPENING.

- Een goede voorbereiding is.....
 - Kennis!
 - Professionele uitstraling
 - Op tijd komen
 - Stemgebruik
 - Lichaamstaal
 - Wees goed voorbereid
 - Mentale voorbereiding
- 

VASTSTELLEN VAN BEHOEFTE EN PROBLEMEN.

- Terrein
- Budget
- Onderhoud
- Stel open vragen

PRESENTATIE EN DEMONSTRATIE

- 'Vertel me, en ik vergeet; toon me, en ik onthoud; betrek me, en ik begrijp.'



OMGAAN MET BEZWAREN

- Luister en onderbreek niet
- Sceptisch
- Misvatting
- Terecht bezwaar
- Onverschillig
- Voorwendsel



Bedankt voor je komst!

The footer contains three logos. On the left is the European Union flag. In the center is the 'Interreg Vlaanderen-Nederland' logo, which includes the text 'Interreg' in a large blue font, 'Vlaanderen-Nederland' below it, and 'Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling' in a smaller font at the bottom. To the right of the 'Interreg' text is a small European Union flag with the text 'EUROPESE UNIE' below it. On the far right is the '2B CONNECT' logo, which features the text '2B' in a large font, 'CONNECT' below it, and 'BEDRIJVEN & BIODIVERSITEIT' in a smaller font at the bottom.