Back to the future 2030 vandaag

Verkooptechnieken in het corona tijdperk 0,21

Uw coach vandaag

Daniël Deboel

Gent 19 september 1950 – woont in Brugge
Bedrijfspsycholoog (agogiek)
Management en marketing André Vlerick
20 jaar docent middenstandsopleiding Syntra
Gastdocent voor verschillende universiteiten en ministeries
Meer dan 30 jaar ervaring als verkooptrainer
Futuroloog
Alleen de toekomst telt

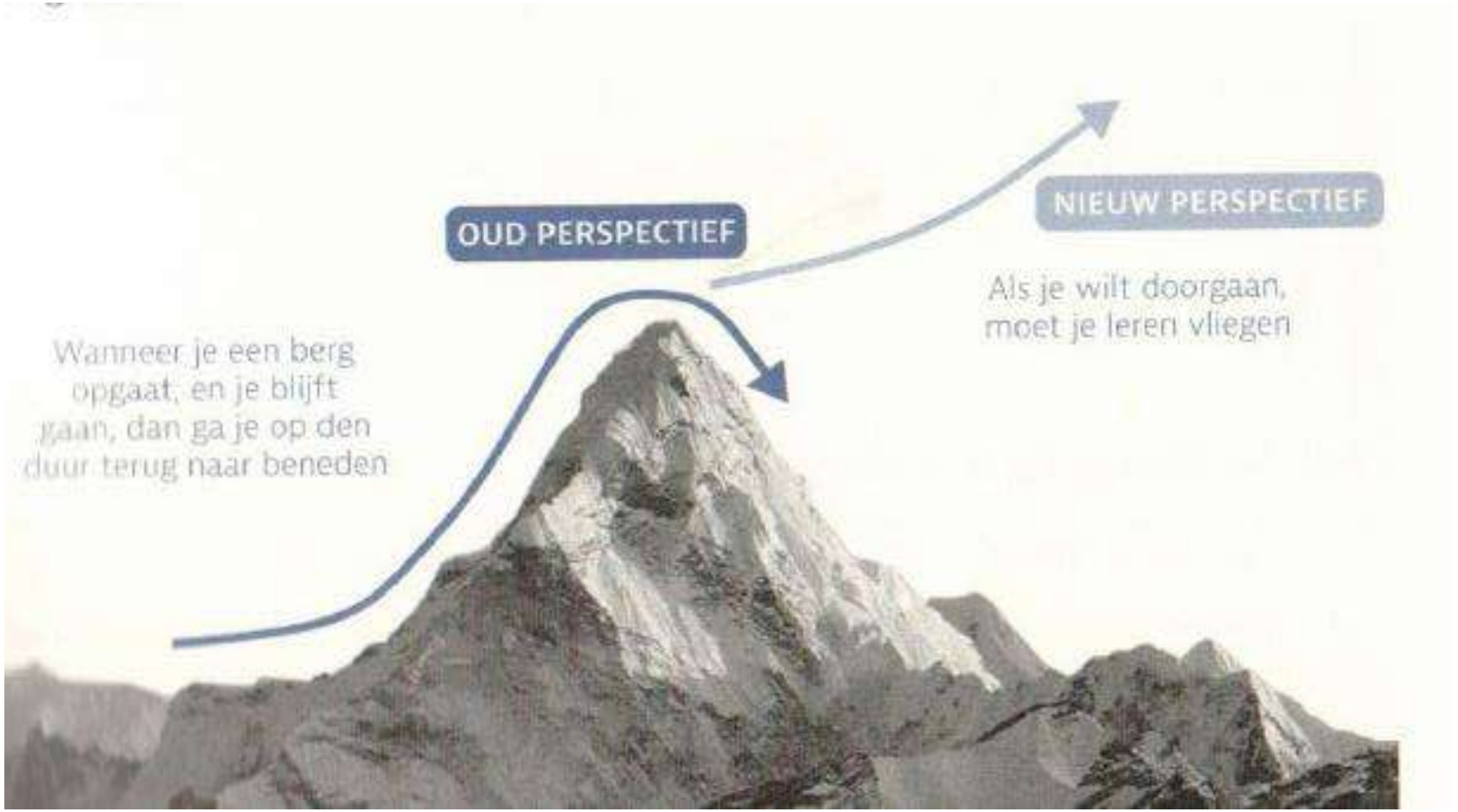
Verkooptechnieken 0,21

Verkooptechnieken 2030 gisteren toegepast Coronaproof

THE WORLD
IN 2030

NA 75 JAAR GROEI
OP BASIS VAN EEN
VORIG PERSPECTIEF,
STAAN WE OP EEN
KEERPUNT IN DE
MAATSCHAPPIJ,
BOVEN OP DE BERG,
KIJKEND NAAR
DE TOEKOMST
MET EEN NIEUW
PERSPECTIEF.

2030 groei: einde van de economische groei



2030 Wonen : energy neutraal

2030 Mobiliteit: auto zonder bestuurder

2030 Shoppen : winkel zonder verkoper

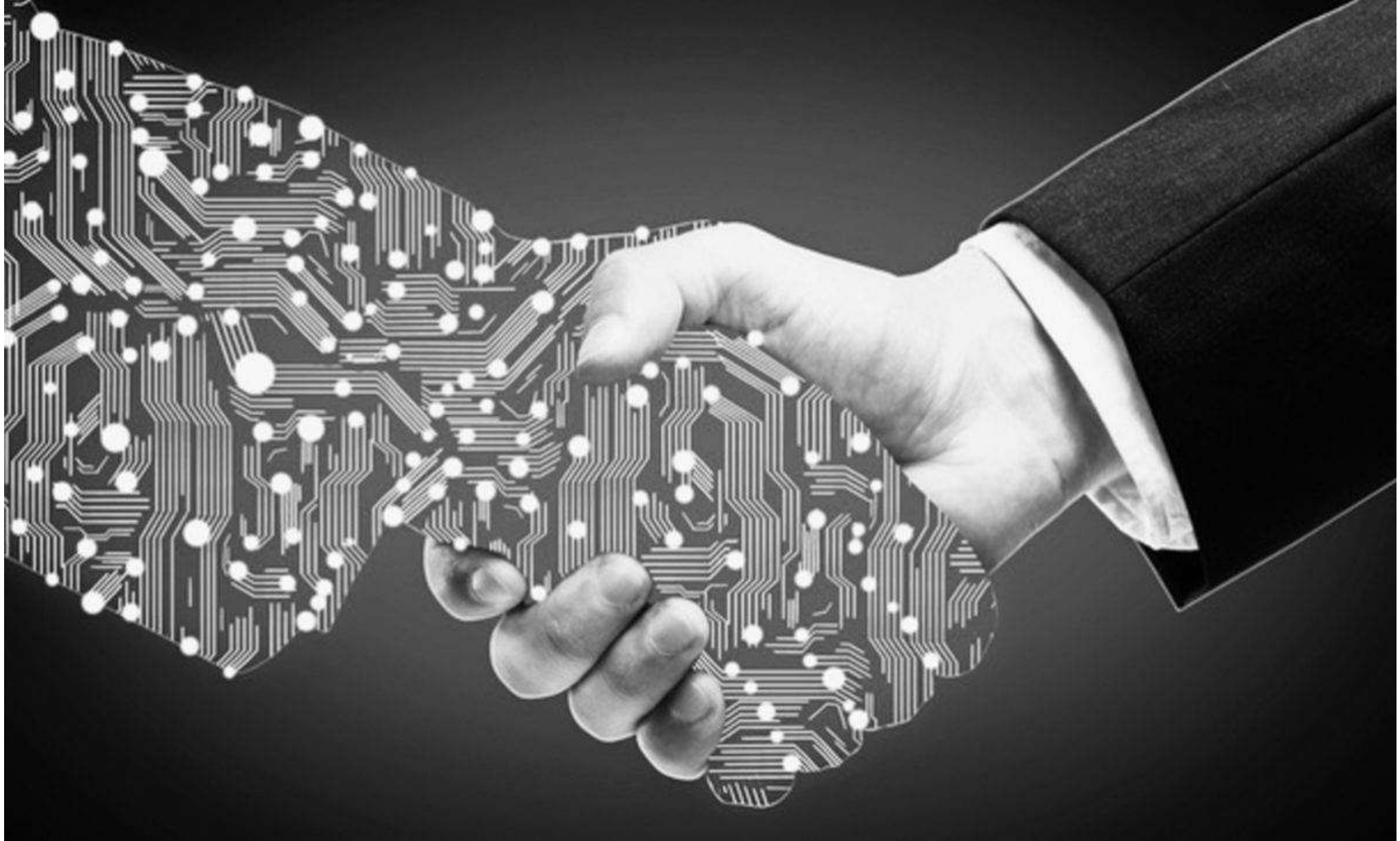
2030 aankopen: online

2030 verkopen

- Verkopen offline : Minimaal
- Verkopen online : Maximaal
- Verkopen onlife 7/7 24/24

Bent u klaar voor 2030 ?

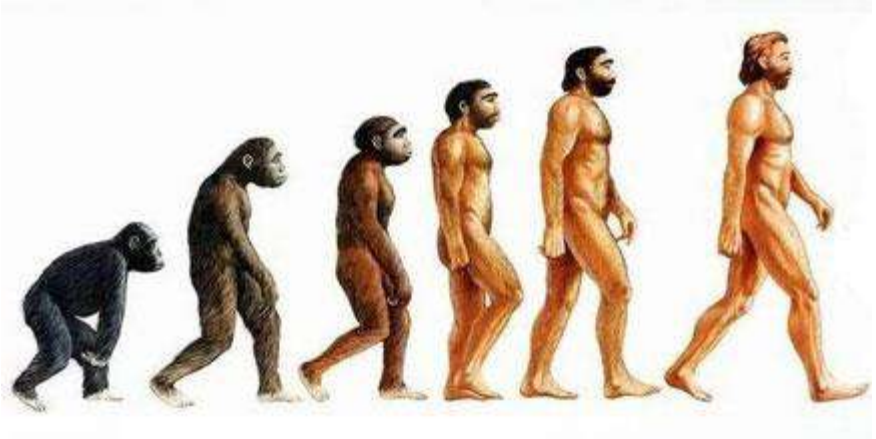
HET BELANG VAN DIGITALE TRANSFORMATIE KAN AMPER OVERSCHAT WORDEN.

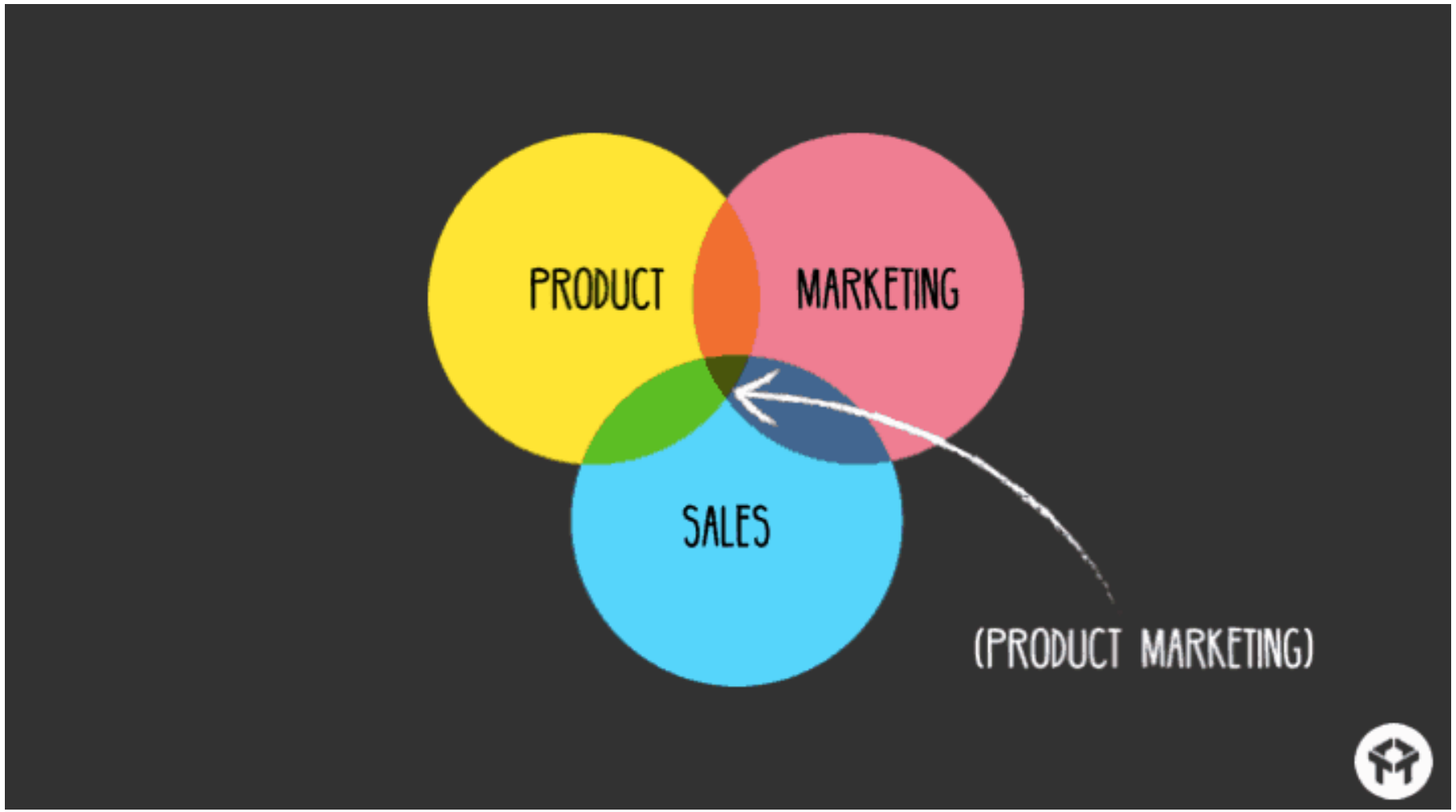


NIEUWE
TAKEN VAN
MODERNE
VERKOPERS
IN EEN DIGITALE WERELD

Evolueren van :

Product marketing naar Community marketing




PRODUCT
MARKETING
SALES
(PRODUCT MARKETING)

RELATIONSHIP
BLOGS
COMMUNITY
PROMOTION
ENGAGEMENT
MARKETING
TRUST
FEEDBACK
CUSTOMER
BRAND
AUDIENCE
INTERACTION
#179585553

Wie is de belangrijkste persoon in de Wereld ?

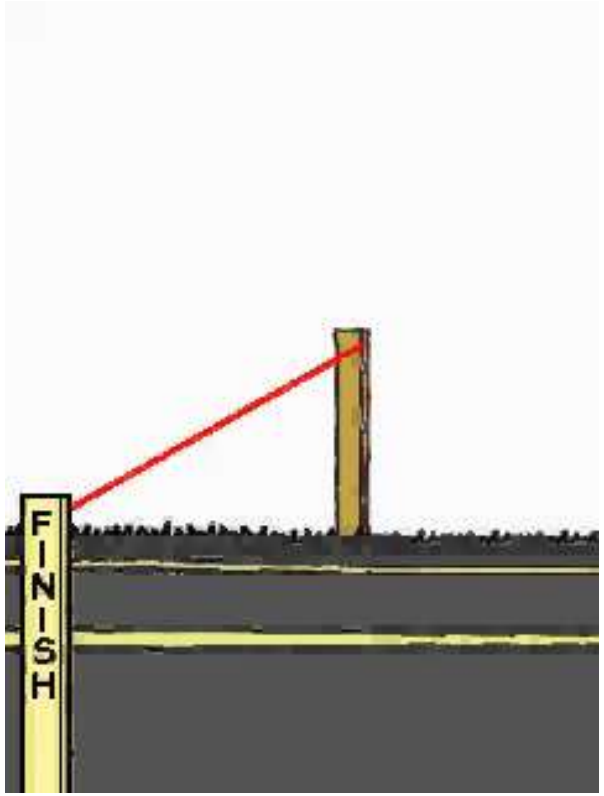
Of 't leven blij is boos of bars
"het ik"
dat zit ons altijd dwars
men hamert het al vroeg erin
't is "ik"
vanaf het prilst begin
want vangt op school de
taalles aan dan staat
"het ik"
reeds bovenaan,
de meester schrijft op
't zwarte bord :
"ik ben, ik heb, ik wil, ik word"

T. Hermans

Wie is de belangrijkste persoon in de Wereld ?

Wie is de belangrijkste persoon in de Wereld ?

Wat is “Verkopen” ?



Verkopen

is

een topsport

Wat is “Verkopen” ?

Verkopen

is

“neen”

ombuigen in

“ja”

Wat verwacht de koper van de verkoper ?

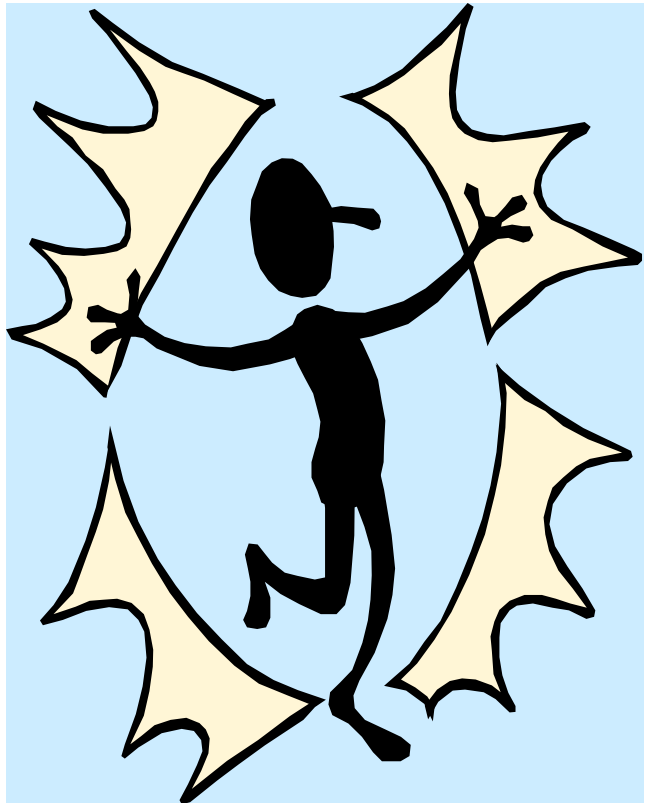
Wat verwacht de koper van de Verkoper ?

• Product-en branchekennis	87 %
• Duidelijkheid	82 %
• Kunnen luisteren	73 %
• Vriendelijkheid	72 %
• Overtuigingskracht	71 %
• Begrip	70 %
• Beleefde houding	68 %
• Goed gekozen woordenschat	67 %
• Eenvoud in houding	63 %
• Een klare stem	59 %

Beleving: de toegevoegde waarde in het digitale tijdperk

- Laten zien (via web)
- Demonstreren (iPad – virtuele bril)
- Laten ervaren (fysieke demonstratie)

Profiel van de Verkoper 2020



De verkoper van vandaag is een eenvoudige, beleefde, maar vriendelijke persoonlijkheid, die met begrip luistert en met een klare stem, een goed gekozen woordenschat, duidelijk, met product- en branchekennis, de koper overtuigt, dat zijn product of dienst de beste koop is.

Hij werkt: offline – online – onlife

Wij zoeken geen klanten - wij zoeken fans