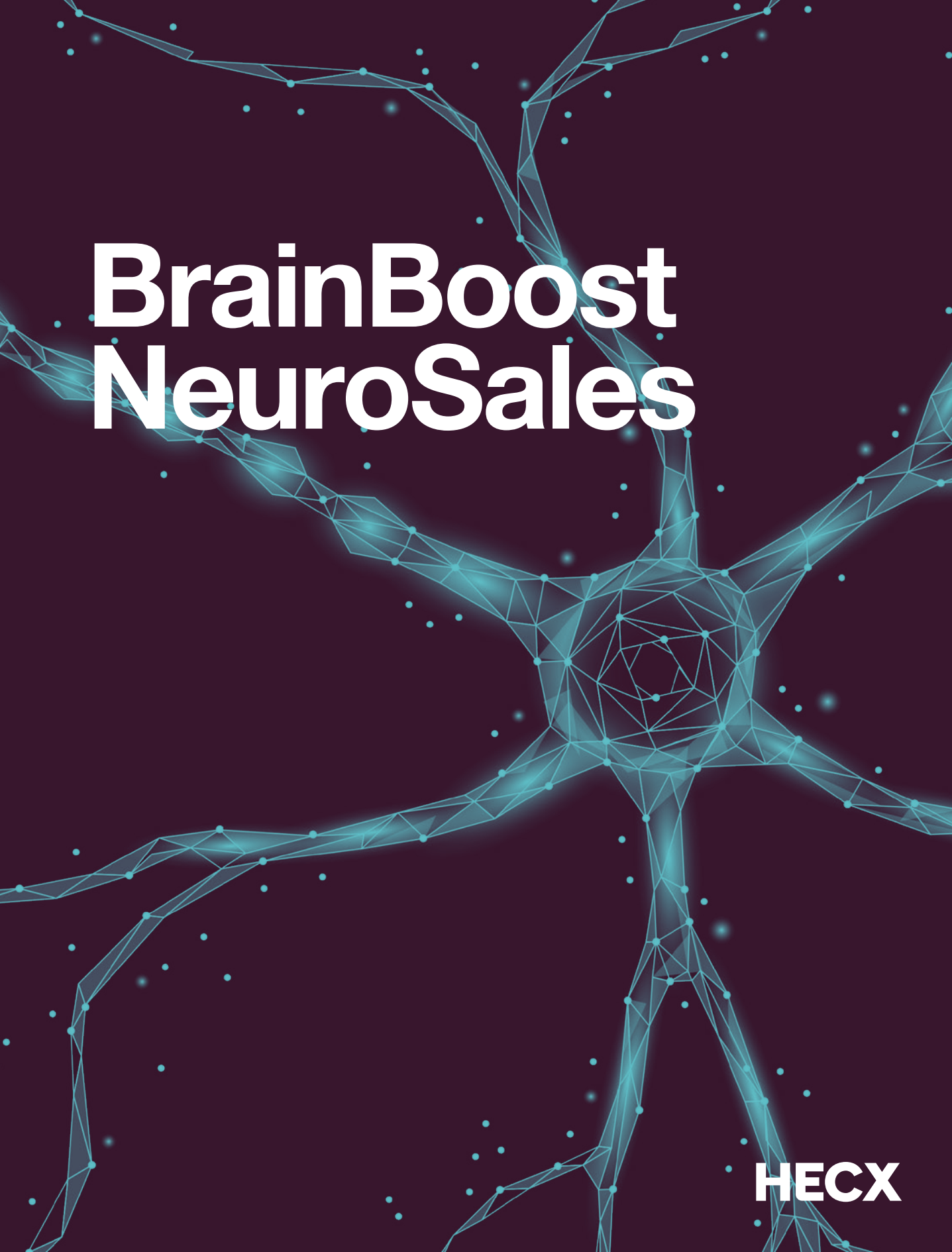




BrainBoost NeuroSales

HECX



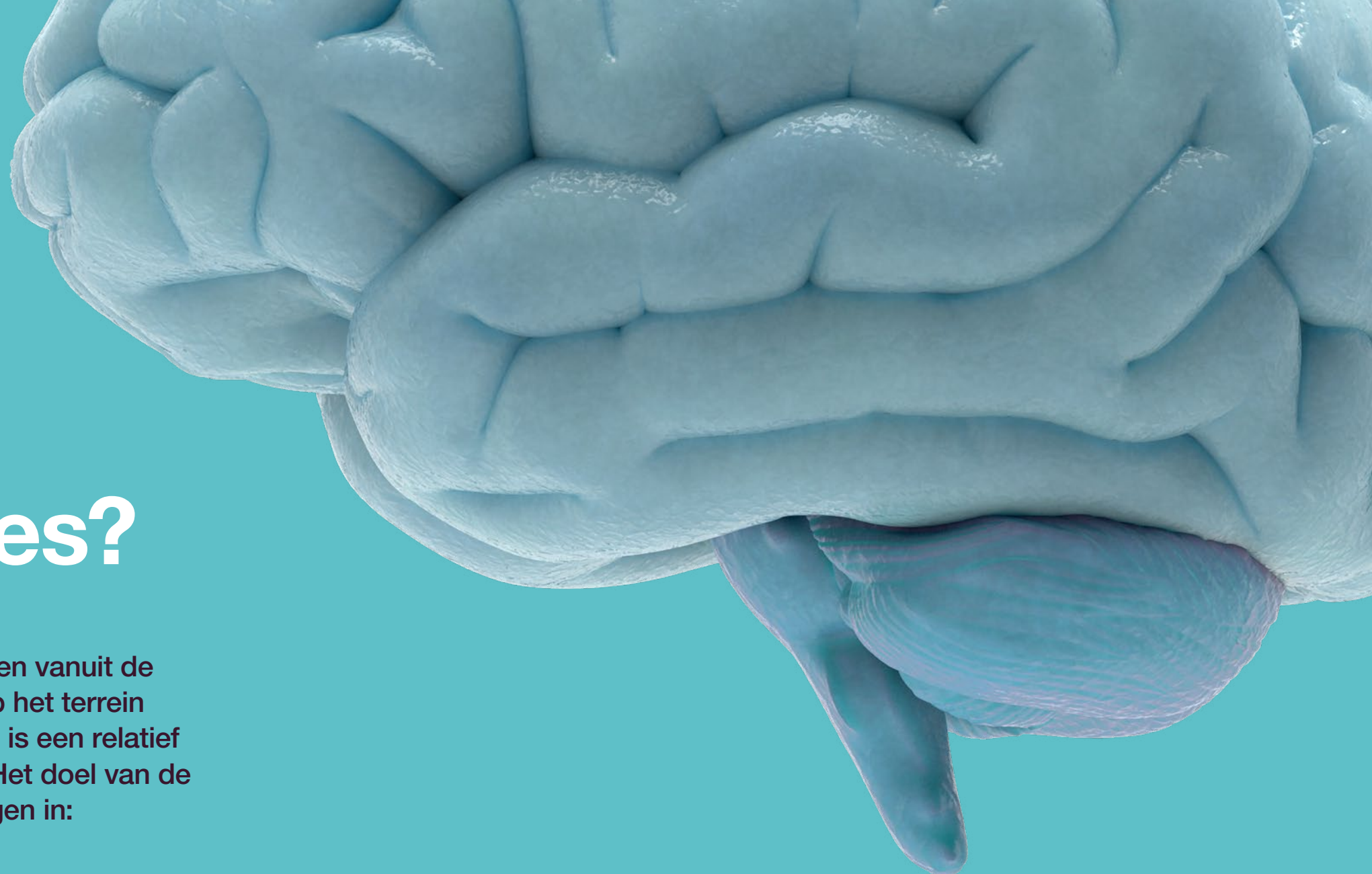
Het koopgedrag als uitgangspunt

Iedereen die verkoopt of beïnvloedt, herkent het wel. Situaties waarbij de wil of de motivatie een boost kan gebruiken. Waar zit precies de prikkel om iemand in beweging te krijgen? Die zoektocht begint met een open mindset. Bij jezelf en bij de persoon aan wie je iets verkoopt. BrainBoost NeuroSales helpt je om succesvol een verkooptraject af te ronden door te begrijpen waarom, wanneer, waarop én hoe de hersenen beslissen, keuzes maken en connectie maakt met jouw mindset.

Wat is NeuroSales?

Medische technieken en inzichten vanuit de neurowetenschap toepassen op het terrein van verkopen en marketing. Het is een relatief nieuw vakgebied. NeuroSales. Het doel van de neurowetenschap is inzicht krijgen in:

- Hoe de hersenen het mogelijk maken dat wij de wereld om ons heen waarnemen.
- Hoe wij de herinnering daaraan uit het geheugen oproepen.
- Hoe wij handelen naar die waarneming of herinnering.

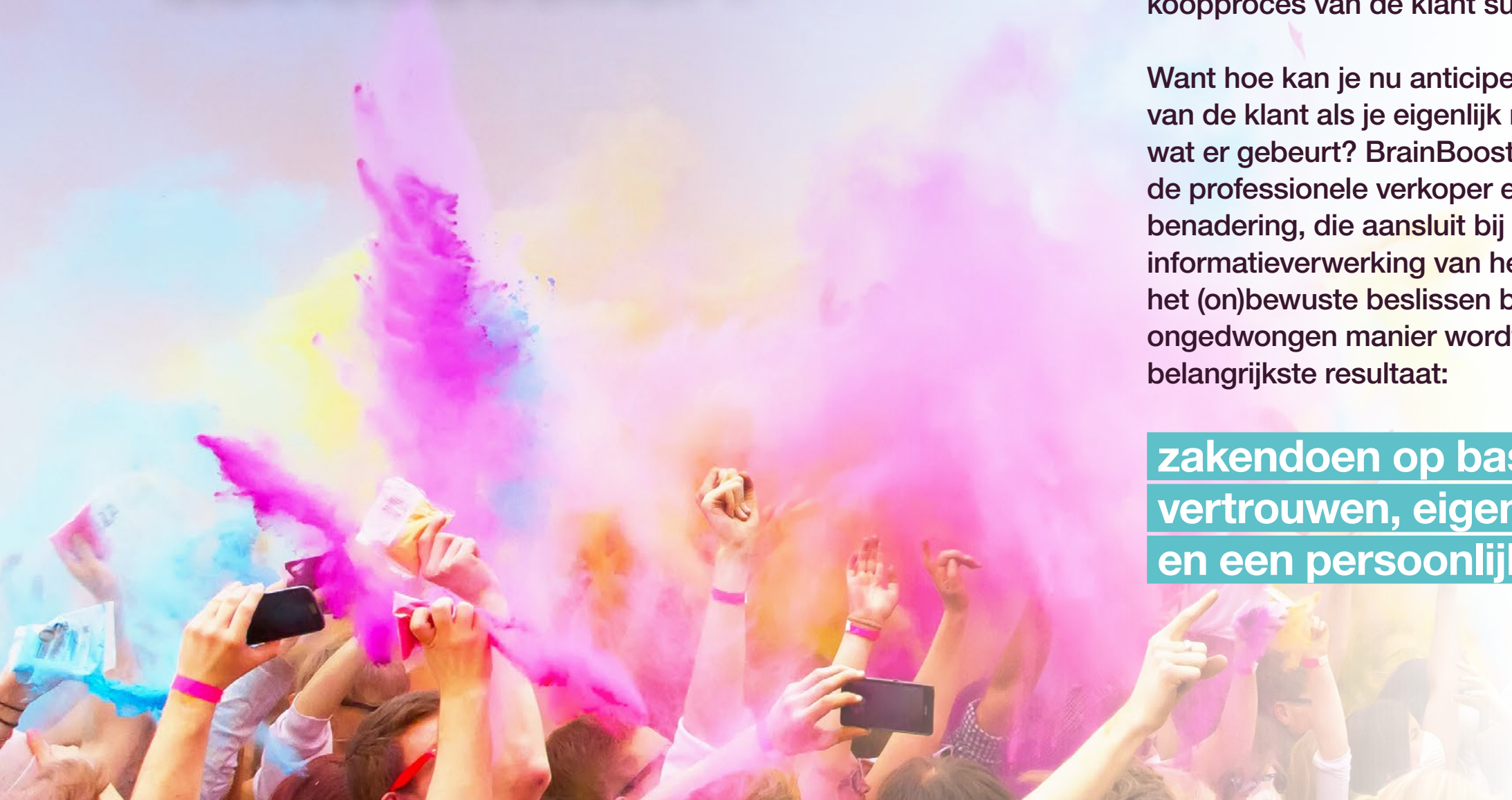


Waarom is een verkoper met breinkennis succesvoller?

Wat is het geheim achter een verkoopgesprek waarbij de klant actief het gesprek aangaat? Wat is het geheim achter een verkooppresentatie waarbij de toehoorder geboeid luistert? En wat is het geheim achter een telefoongesprek waarbij de klant direct beslist? Kennis van het brein! De verkoper die weet hoe het brein werkt, weet waarom de klant koopt. Of waarom de klant juist afhaakt. Breinkennis maakt dat een verkoper het koopproces van de klant succesvol kan managen.

Want hoe kan je nu anticiperen op het koopgedrag van de klant als je eigenlijk niet precies weet wat er gebeurt? BrainBoost NeuroSales geeft de professionele verkoper een onderbouwde benadering, die aansluit bij de natuurlijke informatieverwerking van het brein. Waardoor het (on)bewuste beslissen bij de klant op een ongedwongen manier wordt beïnvloed. Met als belangrijkste resultaat:

**zakendoen op basis van
vertrouwen, eigenheid
en een persoonlijke band.**



A silhouette of a person stands with their back to the camera, looking out a large window. The view outside shows a city skyline under a soft, hazy sky. The person's silhouette is dark and well-defined against the lighter background of the window.

Voor wie is BrainBoost NeuroSales het meest effectief?

**BrainBoost NeuroSales
is voor iedereen die
een verkooptaak heeft**

in de ruimste zin van het woord.
Dus verkopers en adviseurs.
Ondernemers en salesmanagers.
Elke professional die wil vernieuwen
in het verkoopvak.



Hoe borgen we de geleerde vaardigheden?

Ontwikkelen begint met het loslaten van het oude, zonder precies te weten wat daarvoor in de plaats komt.

Dat is niet voor iedereen even makkelijk. Deze onzekerheid is zelfs de belangrijkste reden waarom mensen het toepassen van nieuwe vaardigheden en inzichten uitstellen. Pas als de situatie onhoudbaar wordt, durft men echt te kiezen. Wanneer een mentale shift onontkoombaar blijkt, komt men in beweging. Die shift is dan echter niet gebaseerd op creatie, maar op het voorkomen van verlies. Tijdig veranderen kost dus energie. Het vereist het overwinnen van je onzekerheden.

Met BrainBoost NeuroSales worden verkopers mentaal sterker en lenig in veranderen. Ze worden scherper in het verkopen. Vaardig in het toepassen van de nieuwste neurocognitieve verkooptechnieken. De training is ontworpen op basis van de didactische principes van BreinCentraal leren® en Whole Brain Thinking®. Hierdoor is de borging en het leerrendement aanzienlijk hoger dan bij traditionele trainingen. Dat is Mind. Set. Sales.

Hoe ziet het programma eruit?

Het BrainBoost NeuroSales programma bestaat twee aaneensluitende dagen van intensieve training. In een groep van maximaal negen deelnemers gaan we aan de slag met het toepassen van NeuroSales in hun dagelijks praktijk. We oefenen intensief op elk onderdeel.

Dag 1

- Wat zijn de belangrijkste breinprincipes bij (onbewust) beslissen?
- Hoe krijg je focus op jouw toegevoegde waarde in het brein van de klant?
- Hoe activeer je de dopamineverstrekkers van de klant?
- Hoe is vecht- en vluchtgedrag gekoppeld aan eigenwaarde?
- Welke vraagtactieken kan je toepassen om het beslissen te versnellen?

Dag 2

- Hoe ga je om met de pain of paying van de klant?
- Hoe beïnvloed je beslissen, beslisprocessen en beslismomenten?
- Hoe maak je concreet een deal rond?
- Hoe ga je om met afwijzingen?
- Wat heb je van NeuroSales geleerd en wat ga je ermee doen?

Waarom werkt het?



- Door de persoonlijkheid van mensen als uitgangspunt te nemen, worden nieuwe inzichten en vaardigheden gekoppeld aan de authenticiteit van de deelnemer.
- De aanpak is gebaseerd op wetenschappelijke kennis over de werking van het kopende, lerende en beslissende brein. Deelnemers begrijpen en ervaren hierdoor makkelijker waarom een bepaalde aanpak werkt voor henzelf en voor hun klanten.
- De wetenschappelijke inzichten zijn vertaald naar een praktisch inzetbare verkoopaanpak die concrete resultaten oplevert.
- Vaardigheden worden getraind tot op klantniveau, dus heel dicht op de toepassingscontext. Hierdoor wordt de borging en de succesbeleving ook na de training gegarandeerd.
- De persoonlijke leerdoelen van de deelnemer worden vertaald naar actuele cases en situaties uit hun eigen praktijk. Hierdoor is de herkenbaarheid en toepassingsbereidheid van de nieuwe vaardigheden groot.
- Praktijkoefeningen zijn een belangrijk element in de training. Het is de enige manier om samenhang tussen timing, vaardigheid en resultaat zichtbaar te maken. Dit versnelt de implementatie.

Nog succesvoller worden?

Ben je nieuwsgierig geworden hoe je – op basis van breinkennis en mindset – het koopgedrag van klanten en prospects kunt beïnvloeden? Wil jij makkelijker met koopbezwaren omgaan? En ben je op zoek naar de sleutel tot een succesvolle en effectieve verkooppaanpak?

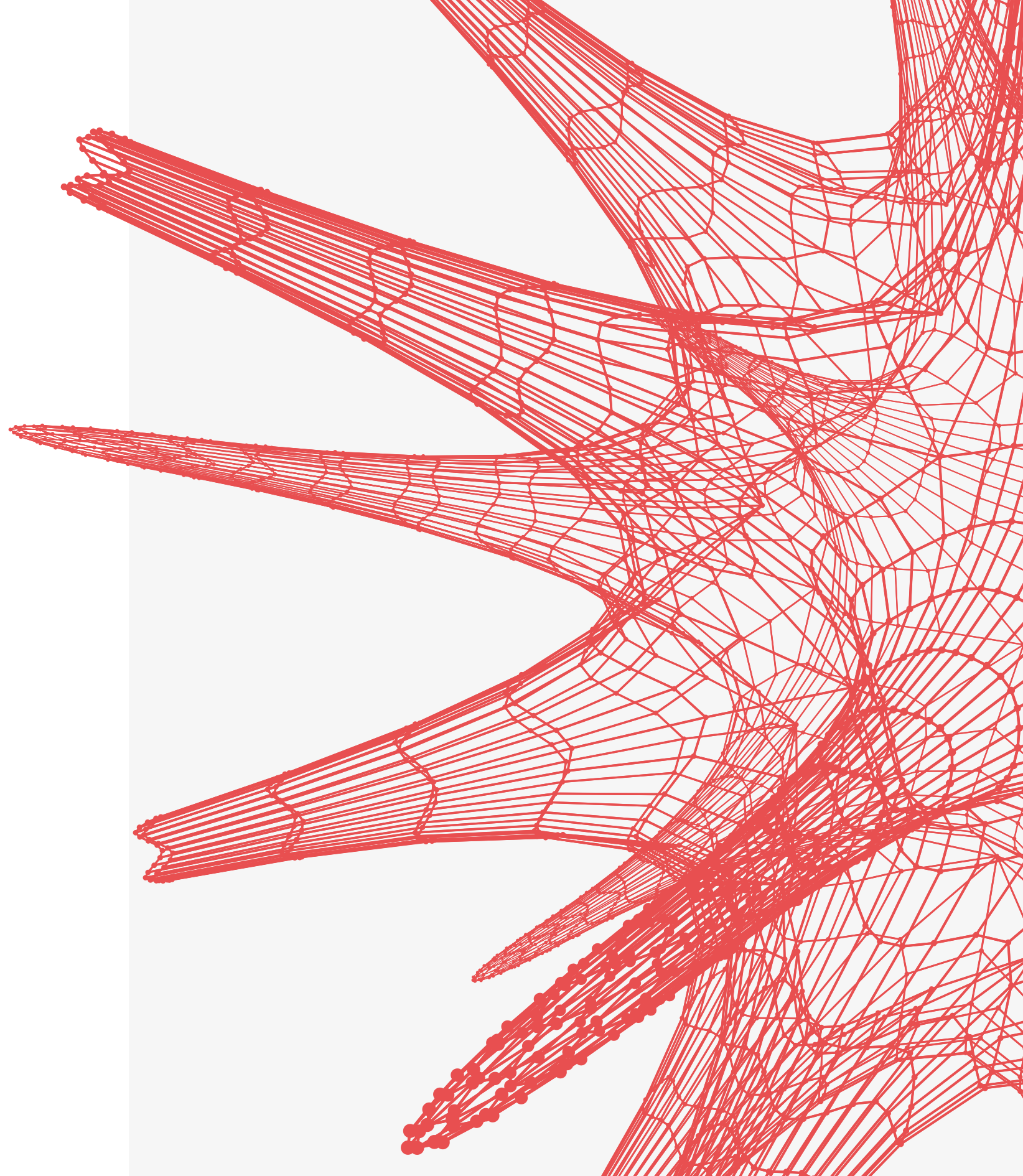
Ga naar www.hecx.nl
en meld je vandaag nog
aan voor de open training
BrainBoost NeuroSales.



Hecx Business Development

**sales agency
for improvement
and interaction.**

Met één doel: mensen en bedrijven in een 'sales mindset' brengen. Maar hoe doe je dat? Door zelfreflectie te ontwikkelen, door focus aan te brengen, en door te leren schakelen op 'moeilijke' momenten in het verkoopproces. En door de vaardigheden te koppelen aan de persoonlijkheid van de verkoper. Meer verkoop door het benutten van talent.





Harrie van Heck

Verkoopfilosoof met een vleugje humor

Harrie van Heck wordt gezien als een vernieuwer binnen verkoop en marketing.

Zijn contacten in de neurocognitieve wetenschap maken dat hij continu wordt gevoed met de laatste kennis. Op het gebied van opleiden, beïnvloeden, onderhandelen en verkopen. Deze kennis vertaalt Harrie naar praktische verkoop- en trainingsmethodieken die tot verrassende resultaten leiden.

Blijf klanten en blijf deelnemers

Welke bedrijven werken met BrainBoost NeuroSales?

Aako
Accountview
Adama
Ahrend
Antalis
Asha International
Axians
Balanced Business Network
BeGlobal
Beiersdorf
Brein
Brink Management en Advies
BSN Medical
Bugaboo
Bunzl
Coiffure Magazine
Compaccon
Consolit BV
ConvaTec
Crotec
Deutsche Bank
Didacticum
EIT Emerging Implant
Electrabel
Emotron
Erasmus Verzekeringen
Excerpt
Falck Global Safety
Friesland Bank
Getronics Pink Rode
Gouden Gids
Graydon

Green Valley
Groeneveld
GWK
Hak
Heineken
Heinz
Heutink
Heutink ICT
Holland Ridderkerk
IFN Finance (Deutsche Bank)
Inline Digital
Inspire Netherlands
Intermax
Jungheinrich
King Nederland
Klaverblad Verzekeringen
KPMG
Land Rover Nederland
Link Nederland
Lotus Bakeries
Loxam
Marktselect
Norma Boxmeer
Odin Groep
Oud Reuchlin & Boelen
Oy Hartwall AB
PartsPoint
Peijnenburg
Philips
Pink Rode
PKF Wallast
Previder

Primagaz Nederland
ProMotion Medical
Rabobank
Red Wing Shoes
Reed Business
Reinders Oisterwijk
Ridit Business Solution
Roxit
Schoeller Arca
Score Utica
SMC Pneumatics BV
Spaaradvies
Staatsloterij
T-Mobile
Theodoor Gijssels Bank
TNT Nederland BV
TomTom
Toppoint
Ubbink
Ultimo Software Solutions
Verbiest Dental
Vrumona
Waal aan de Maas
Webeasy
Wella
Xerox
Xindao
Zonnegilde





Whole Brain® is a registered trademark
of Herrmann Global, LLC.