



Whole Brain[®] Selling



Hoe vergroot je je verkoopkansen?

Verkopen. Je kunnen verplaatsen in de denkwereld van de klant. In staat zijn om die klant écht te begrijpen. Daar gaat het om. Uit onderzoek blijkt namelijk dat we veel koopsignalen van onze gesprekspartners niet waarnemen. We horen ze wel, maar begrijpen ze niet vanuit onze eigen denkstijl. Je waarnemingsvermogen vergroten, dát is de kunst.

Wat is Whole Brain® Selling?

Een beter begrip krijgen van de natuurlijke manier van informatie verwerken in ons brein. Daar gaat Whole Brain® Selling over. Denkvoorkeuren hebben invloed op onze waarneming van de buitenwereld. Hoe we kansen creëren in de verkoop. Hoe we reageren op de klant. En hoe we onze doelen bereiken. Het beïnvloedt de effectiviteit van onze verkoopinspanningen.



Wat leer je tijdens Whole Brain[®] Selling?

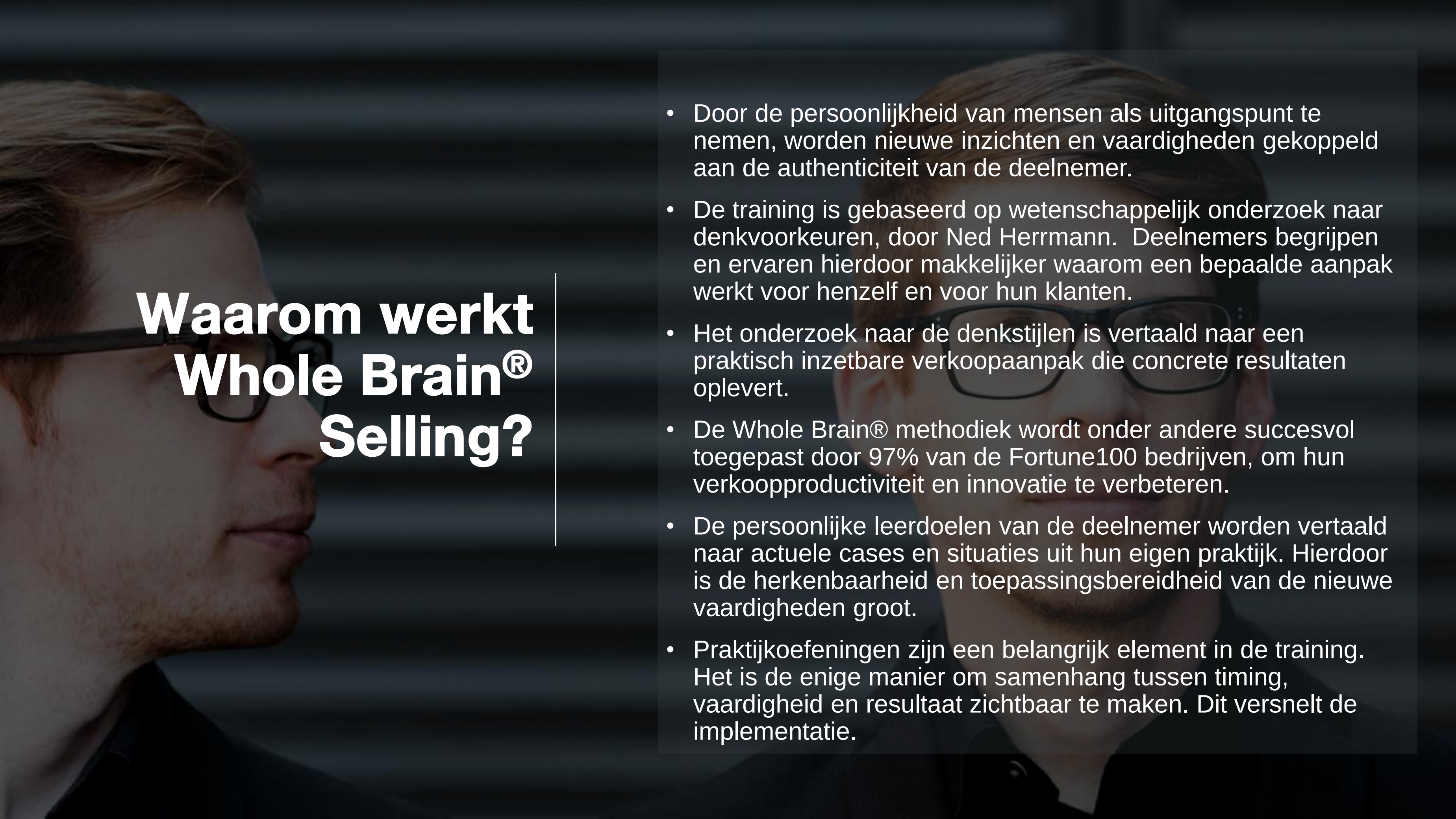
- ✓ Je verscherpt jouw luister- en waarnemingsvermogen. Om de gedachtengang, de manier van communiceren en de koopmotieven van klanten beter te identificeren.
- ✓ De juiste vragen leren stellen. Om de belangrijkste antwoorden te krijgen.
- ✓ Je leert zorgvuldig luisteren om de waarde van een opmerking te kunnen bepalen.
- ✓ Presenteren in de denkstijl en taal van jouw klanten.
- ✓ Hoe je emotionele waarde moet toevoegen in plaats van prijzen te verlagen.
- ✓ Typische verkoopsituaties onder de knie krijgen en moeilijke situaties vermijden.

The background image shows a group of people, primarily women, celebrating. They have colorful powders (pink, blue, yellow) on their faces and hands. One woman in the foreground is smiling broadly with her mouth open, showing her teeth. Another woman behind her is also smiling. The overall atmosphere is joyful and energetic.

Wat heb jij als verkoper aan Whole Brain® Selling?

Hoe komt het dat je bij de ene klant moeiteloos de juiste snaar weet te raken en bij de andere klant het idee krijgt dat het aangaan van een gesprek verspilde moeite is? Hoe haal je in elke situatie het maximale rendement uit jouw inspanningen? Ben je bereid en vaardig genoeg om een andere verkoopstijl in te zetten? Om zo met de klant te verbinden en haar koopproces te begeleiden?

In de training maken we je bewust van jouw mentale voorkeuren en van het effect dat dit heeft op jouw manier van verkopen. Je leert de belangrijkste weerstanden bij klanten te herkennen. En tegelijkertijd ontwikkelen we samen strategieën om schakelmomenten effectief en efficiënt op te lossen. Een belangrijk onderdeel van de training is dan ook een persoonlijk intakegesprek, aan de hand van een denkstijlanalyse.

A background image of a man with light brown hair and glasses, looking slightly to the right. The image is dark and serves as a backdrop for the text.

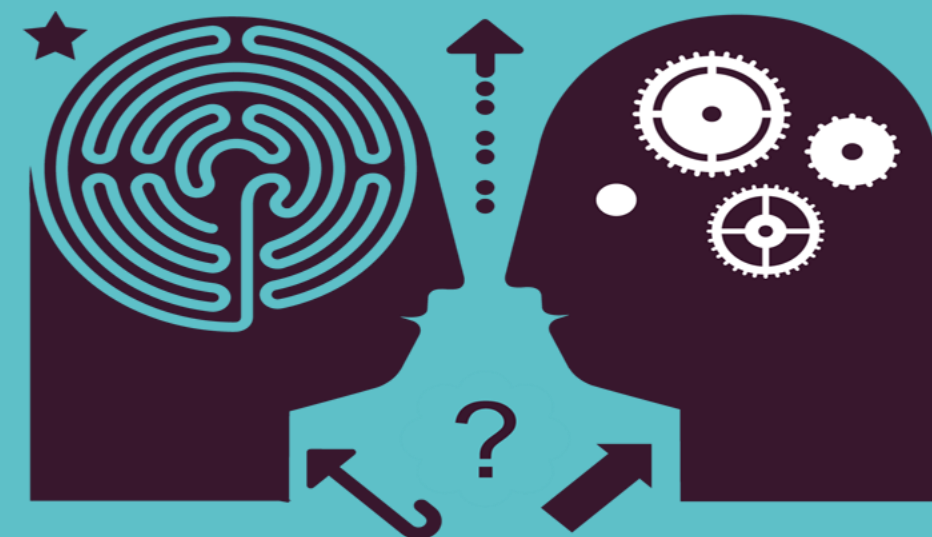
Waarom werkt Whole Brain® Selling?

- Door de persoonlijkheid van mensen als uitgangspunt te nemen, worden nieuwe inzichten en vaardigheden gekoppeld aan de authenticiteit van de deelnemer.
- De training is gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek naar denkvoorkeuren, door Ned Herrmann. Deelnemers begrijpen en ervaren hierdoor makkelijker waarom een bepaalde aanpak werkt voor henzelf en voor hun klanten.
- Het onderzoek naar de denkstijlen is vertaald naar een praktisch inzetbare verkoopaanpak die concrete resultaten oplevert.
- De Whole Brain® methodiek wordt onder andere succesvol toegepast door 97% van de Fortune100 bedrijven, om hun verkoopproductiviteit en innovatie te verbeteren.
- 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.

Hoe ziet het programma eruit?

Het Whole Brain® Selling programma is een eendaagse training. In een groep van maximaal negen deelnemers gaan we aan de slag met het toepassen van denkvoorkeuren in de verkoop. Een individueel intakegesprek via Teams inclusief een HBDI® denkstijl analyse maakt deel uit van het programma.

- ✓ Persoonlijk intakegesprek aan de hand van een HBDI® denkstijlanalyse.
- ✓ Uitleg over de dynamiek van denkstijlen.
- ✓ Het Whole Brain® verkoopproces.
- ✓ Hoe maak je contact met de denkstijl van je klant.
- ✓ Whole Brain® vraagstellingstechnieken.
- ✓ Irritaties en weerstanden vanuit denkstijlen oplossen.
- ✓ Whole Brain® afsluittechnieken.



Nog succesvoller worden?

Ben je nieuwsgierig geworden hoe je – op basis van denkvoorkeuren – 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 verkoopaanpak?



Mail naar hbdi@hecx.nl

en maak een afspraak

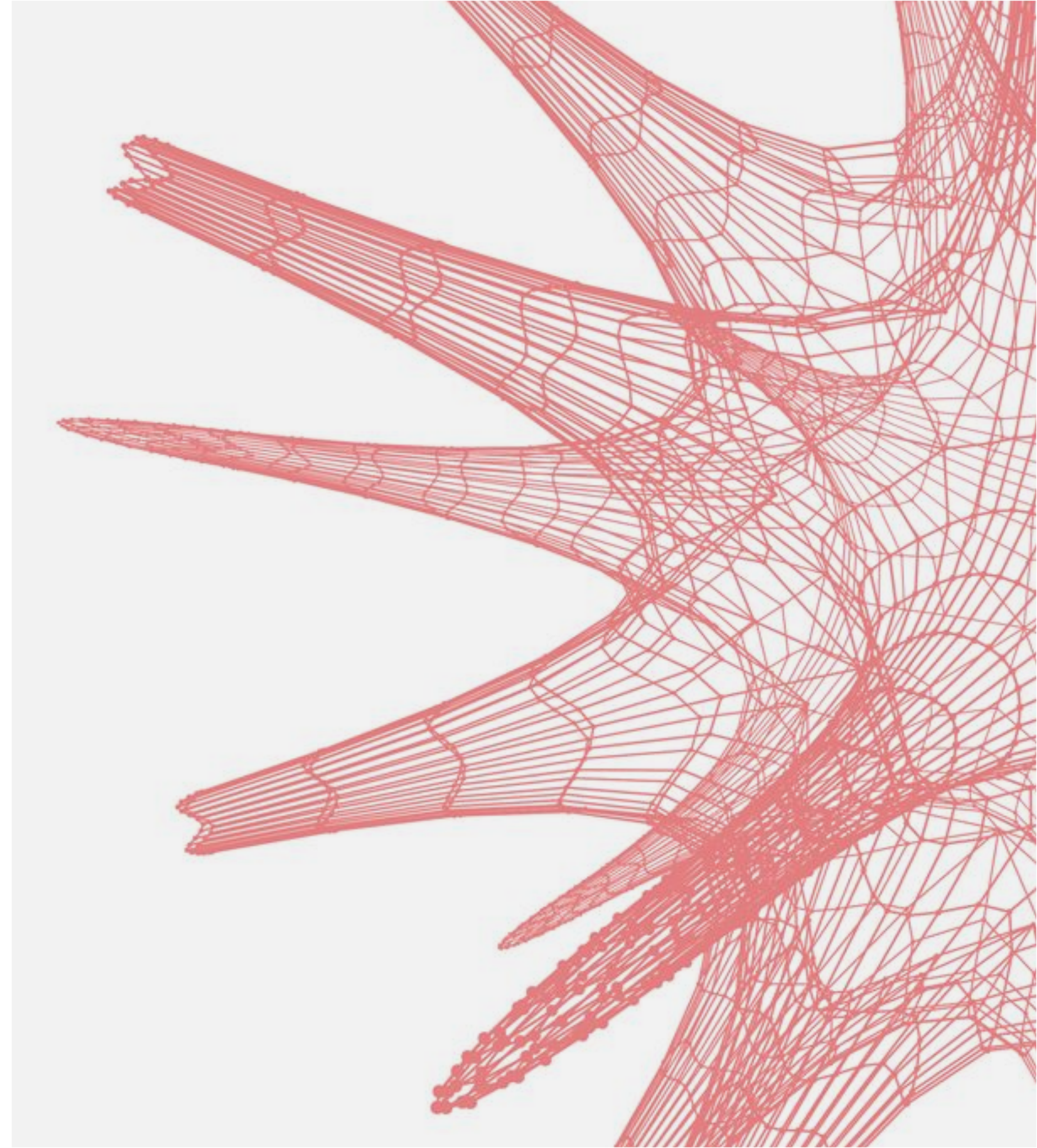
voor de training

Whole Brain® Selling.

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.

Blijde klanten en blijde deelnemers

Harrie heeft de unieke gave om op natuurlijke wijze te overtuigen. Vol passie heeft hij mij, en mijn mede cursisten, twee dagen getraind op het gebied van verkoop. Harrie opent deuren naar nieuwe perspectieven en helpt je om op kritische, maar zeer leuke wijze, naar jezelf en de relatie tussen klant en verkoper te kijken. Harrie heeft mij geïnspireerd en gemotiveerd om uit mijn comfort-zone te stappen en onzekerheid te zien als een uitdaging en nieuwe kans. En ware top trainer die ik iedereen zou willen aanbevelen! Niets dan lof!

Marjolein S

Harrie heeft als trainer een enorme bijdrage geleverd aan het fun krijgen in directe verkoop binnen ons bedrijf. Samen met Robbert Vos weet hij mensen zo goed in te schatten, bezwaren te weerleggen, te motiveren en met zijn tomeloze energie en humor in beweging te krijgen. De trainingen zijn anders dan anders en absoluut met resultaat. Onze salesmensen zien Harrie als "one of the guys" en dat is een enorm compliment

Petra E.!



Blijde deelnemers en blijde klanten

Aako Adama Ahrend Antalis Axians BeGlobal Beiersdorf Brink
Management en Advies BSN Medical Bugaboo Bunzl Compaccon
Consolit BV Deutsche Bank Didacticum EIT Emerging Implant Electrabel
Emotron Erasmus Verzekeringen Falck Global Safety Getronics Pink
Rocade Graydon Groeneveld GWK Hak Heembouw Heineken Heinz
Heutink Heutink ICT Holland Ridderkerk IFN Finance Inline Digital
Inspire Netherlands Intermax Jungheinrich King Nederland Klaverblad
Verzekeringen KPMG Land Rover Nederland Link Nederland Lotus
Bakeries Loxam Marktselect Odin Groep Oud Reuchlin & Boelen Oy
Hartwall AB PartsPoint Peijnenburg Philips Pink Roccade PKF Wallast
Previder Primagaz Nederland ProMotion Medical Rabobank Red Wing
Shoes Reed Business Reinders Ridit Business Solution Roxit Schoeller
Arca Score Utica SMC Pneumatics BV Staatsloterij T-Mobile Theodoor
Gillesen 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.

Hecx Business Development BV
T +31 6 15 45 11 16 / harrie@hecx.nl / www.hecx.nl

HECX