

TOPVERKOPER AUTOMOTIVE

authentiek & analist . boeier & binder . communicator & creator . mens & marketeer .

proactief & proceslezer . terriër & theedrinker . verbinder & verleider . m/v



- *Heb geen zelfmedelijden;*
- *Begin elke dag met een doel;*
- *Wees altijd vriendelijk;*
- *Doe altijd meer dan nodig;*
- *Wees alert voor elke kans.*
- *Lach op momenten van haat en boosheid;*
- *Concentreer je op één iets;*
- *Wees trots en voldaan;*
- *Onderzoek 's avond de daden van de dag.*

Og Mandino

TRAILER

Tekst, beeld, ontwerp en opmaak

Karakteracademy BV

KVK: 62451790

BTW nr.: NL8551194608B01

IBAN: NL04INGB0007311226

Publicatie en copyright

© KarakterAcademy BV 2018, Alphen aan den Rijn, Nederland

PCDV 2018.00001

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave van het PCD mag worden verveelvoudigd of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de ontwerper. Dit document kent een uniek nummer gekoppeld aan de persoon.

Boekenadvies



Gedachtengoed van Harry G. Selier

harryselier@karakteracademy.nl

Het volledige document (61 bladzijden) is te bestellen via karakteracademy.nl; de investering is slechts € 3.63 incl. BTW

Geachte lezer,

Het vak van Verkoper Automotive verandert snel. Verkopers zitten niet meer te wachten op de klant die minder binnenkomt, omdat de showroom de computer is geworden; proactieve verkoop doet automatisch zijn intrede.

In de Aftersales is de keuze gemaakt om dit apart in te richten met het KCC. Deze beweging wordt niet gemaakt in de Sales waardoor de Verkoper functie naast de bestaande rol van Showroom Verkoop zich uitbreidt met de nieuwe rol van Proactieve Verkoop.

De praktijk van nu is dat er tussen twee afspraken door “even wordt gebeld” naar een aantal telefoonnummers om te zien of er een Afspraak te maken is. Sommigen maken een video opname van de betreffende auto en van zichzelf en bellen na. Er is geen sprake van professionaliteit en het rendement is laag. In Amerika is Proactieve Verkoop een uitdaging , een kans en ook een vak dat veelal wordt uitgevoerd door vrouwelijke verkopers.

Kenmerkend voor Showroom Verkoop is mensgericht, veelzijdigheid, trots en uren (aankoopimpuls, gezellige sfeer, kostuum, mensgerichtheid, kopje koffie, vervolgesprek, etc.) met als resultaat een Deal en soms een No Deal met argumenten vanuit een ontwikkelde GUN factor. Kenmerkend voor Proactieve Verkoop is contactgericht, eenzaamheid, kwetsbaarheid en minuten (alleen, niet storen, spijkerbroek, concentratie, het momentum) met als resultaat een Afspraak of geen Afspraak zonder argumenten vanuit de eerste indruk. Het proces en het gevoel zijn totaal verschillend. De meeste mannelijke verkopers vinden dit nieuwe onderdeel van hun Vak als een verplichting, een “noodzakelijk kwaad” en zelfs niet bij hun Vak passen.....

Inmiddels is Het Vak uitgegroeid met 20 V(-kracht) werkzaam op 12 verschillende niveaus!

Ontdek waar u in deze revolutionaire ontwikkeling staat, beantwoord de 40 vragen en geef gas waar nodig.



Harry G. Selier

ALS DE LAT TE HOOG LIGT

Postbus 1045 6801 BA Arnhem www.loesje.nl

**KUN JE
ER NOG ALTIJD
ONDERDOOR
LOPEN**

Loesje

De Leervragen.

Je wilt je verder ontwikkelen en ziet opbouwende kritiek als een cadeau, je wilt je creativiteit verder ontdekken en je grenzen verleggen. Je wilt vooral jezelf zijn en blijven; je wilt tijd steken in jouw nieuwe toekomst. Je wilt iets vernieuwends: je wilt je Nieuwe Script realiseren en Topverkoper worden.

De leervragen die hierbij horen zijn:

- a. *Hoe word ik bewust van mijn Nieuwe Script?*
- b. *Hoe wordt ik bewust van mijn authenticiteit?*
- c. *Ben ik een boeiende boeier, een bindende boeier, een boeiende binder of een bindende binder en mijn klant?*
- d. *Benut ik alle communicatie vaardigheden?*
- e. *Hoe verleg ik mijn grenzen en benut mijn unieke extra?*
- f. *Verbind ik mij als mens of als verkoper?*
- g. *Benut ik alle sociale media?*
- h. *Ga ik proactieve verkoop zien als een uitdaging?*
- i. *Hoe houd ik focus op alle onderdelen van de verkoop?*
- j. *Wanneer ben ik een terriër en wanneer een theedrinker?*
- k. *Hoe kan ik duurzaam verbinden?*
- l. *Wat is de verleider in mij en wanneer zet ik dat in?*
- m. *Hoe ga ik los denken, anders denken en omdenken?*
- n. *Benut ik alle 20 verkoopvaardigheden?*
- o. *Hoe bereik ik mijn Top?*



Harry G. Selier

Als zeer ervaren trainer en coach gebruikt Harry Selier de afgelopen 21 jaar De Paardenspiegel om zijn deelnemers een echte ontmoeting te laten beleven. Zijn boek De Ontmoeting, Expeditie naar het Nieuwe Script was voor velen een doorbraak om de ontmoeting met zichzelf aan te gaan. Immers jezelf ontmoeten leer je niet op school en je doet het de hele dag!

De inkadering van zijn werk wordt ingegeven door de Logische Niveaus van Bateson & Dilts (NLP).

Door Berthold Gunster en zijn Omdenken geïnspireerd, realiseerde hij met name in de Automotive sector trainingen in Om denken in Sales. Zijn tips zijn te vinden op karakteracademy.nl. Om dit inzicht te kaderen ontwikkelde hij de Praktische Niveaus.

In zijn trainingen heeft hem Eigenaarschap altijd geboeid. Het maakt de Mens uniek en bijzonder en geeft een extra dimensie aan ieders denken en doen. Hij gebruikt de Logische Niveaus en "zijn" Praktische Niveaus in een matrix om zo eigenaarschap te duiden, waardoor vele deelnemers hun eigen Magie van het Moment ervaren.

Eigenaarschap heeft iedereen op zijn of haar manier. Het is elke keer weer een cadeau om te ervaren dat de deelnemer bewust wordt van zijn of haar unieke extra. En als je het ervaart ben je Topverkoper geworden. Het denkschrift moet worden doorbroken en ontwikkeld, het handelen moet scherp en attent worden en het persoonlijk leiderschap krachtig en kwetsbaar. Het zorgt ervoor dat de klanten weer fans worden.

In de inspirerende omgeving van het Landgoed Elspeet waar de natuur leidend is, maakt hij met zijn belevenistrainingen maximaal gebruik van de mogelijkheden: paardenspiegel, de prachtige bossen en verstrekkende heide, een goede keuken, outdoor opdrachten en een gezellig pub.

Vanuit Karakteracademy begeleidt hij organisaties en individuen om (weer) in beweging te komen. Het openbuigen van de oogkleppen en letterlijk de blikverbreding geeft nieuwe energie en kansen. Vanuit oprechte betrokkenheid en enthousiasme krijgt hij mensen in beweging.



AANTEKENINGEN