

# 2-daagse MASTERCLASS

## 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

Welkom,

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!

Voor de verkopers is deze Masterclass een bewustwording waar ze in deze revolutionaire ontwikkeling staan en waarin ze nog gas hebben te geven.

Harry G. Selier

# ALS DE LAT TE HOOG LIGT

Postbus 1045 6801 BA Arnhem [www.loesje.nl](http://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?*

**Als je fouten zoekt,  
pak dan een spiegel en  
geen vergrootglas.**

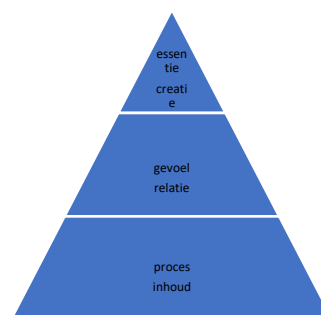
## Beeldvorming

### Persoonlijk Leiderschap

Het eerste practicum Persoonlijk Leiderschap is met name gericht op authenticiteit en persoonlijk leiderschap. Vanuit de methodiek van het O-kwadrant vindt de Ontdekking plaats met talentengesprek en symbool, het Ontmoeten met de Paardenspiegel, het Ontplooien met outdoor opdrachten zoals de meetlat, de blinddoek, de Maze en golfbal en de Ontknoping met het schonen van contracten en het T-shirt. De leerontwikkeling wordt ondersteund door de Logische en Praktische Niveaus.



Logische Niveaus



Praktische Niveaus

Door het praktiseren in de combinatie van beide niveaus ontstaat een bijzondere bewustwording waarmee de deelnemers bewust worden van hun eigen unieke extra.

### Uniek zijn

De kernvraag bij Uniek zijn is “goed en anders?”. Alleen met volle aandacht en gevoel zal de verandering worden bewerkstelligd en dat begint met het te ervaren. Uniek zijn is een mindset.

In het tweede practicum Uniciteit gaat het dus om: Wat houdt uniciteit in voor de deelnemer en hoe wordt hij hierdoor meer succesvol. Het gaat om duurzaam het doel te behalen en niet te veel discussie over de weg er naar toe.

### Ontwikkeling

De ontwikkeling vindt plaats op 6 niveaus:

- . inhoud: van specialistische kennis tot breed helder denken;
- . proces: de mate van herkennen en beïnvloeden van processen;
- . relatie: van vluchtig contact tot duurzaam verbinden;

- . gevoel: de mate van het kunnen uitdrukken van je gevoelens;
- . creatie: de mate van los denken naar anders denken en omdenken;
- . essentie: jezelf zien en zijn en zo anderen in kwetsbaarheid ontmoeten.

### **Thema's**

- Het nieuwe verkopen: niet verkopen maar adviseren;
- De belevingswereld van de klant: een unieke ervaring geven, laten doorleven, stimuleren, motiveren, plezier bieden en het maximale eruit halen;
- De Nieuwe Verkoopstandaard: 20 Vaardigheden;
- Kwetsbaar opstellen: ikzelf en naar de klant;
- Uniciteit: op alle procesvlakken.

### **Masterclass met 4 fasen**

1. De ontmoeting (2 uur), met het talentengesprek/mbti en uitleg over de Masterclass; het Werkboek en de Reader worden uitgereikt.
2. De 2-daagse met outdoor-opdrachten w.o. de Paardenspiegel en met bewustwording en belevenis van Omdenken;
3. De Borging middels het realiseren van het Persoonlijk Toekomstadvies
4. Het Eindgesprek met de begeleider en het uitreiking van het post HBO Certificaat.

#### **Ad 1.**

De Masterclass start met een Vestigingsbezoek (2 uur) van de begeleider. In deze ontmoeting wordt het Talentengesprek gehouden en wordt de ingevulde vragenlijst MBTI besproken. Er wordt uitleg gegeven over de Masterclass en het Werkboek wordt uitgereikt.

#### **Ad 2.**

De 2-daagse in Hotel Stakenberg te Elspeet. Het realiseren van het o-kwadrant met o.m. het meegenomen symbool om veiligheid en kwetsbaarheid te realiseren. Daarna het inkaderen van de Logische en Praktische Niveaus. Het praktiseren met outdoor opdrachten w.o. de Paardenspiegel en op de 2<sup>e</sup> dag inzicht in Omdenken & Uniciteit. Het unieke extra wordt beleefd. Aan het einde van deze dag wordt het format Persoonlijk Toekomstadvies besproken.

Ad 3.

Uiterlijk binnen 2 maanden schrijft de deelnemer zijn rapportage en vertaalt zo zijn opgedane ervaringen naar de Organisatie en zichzelf. De deelnemer mailt zijn concept(en) naar de begeleider. De begeleider beoordeelt de concepten en geeft advies. Het definitieve concept wordt aangeboden.

Ad 4.

De deelnemer houdt over de eindrapportage een presentatie/gesprek met de begeleider. De begeleider geeft waar nodig handvatten en overhandigt het officiële post-hbo Certificaat.

### **Investing**

De investering voor deze Masterclass bedraagt € 1695.00 ex. BTW. per deelnemer

(talentengesprek, 2 daagse training, werkboek, reader, beoordelen eindrapportage, eindadvies, reis- en verblijfkosten begeleider, vergaderarrangement Stakenberg)

De overnachting en de verzorging wordt op individuele basis afgerekend door de deelnemer zelf.

## PROGRAMMA

### *Ontmoetings sessie 2 uur*

- Talentengesprek en MBTI
- Inzicht in de werkplek van de verkoper
- Uitleg over de Masterclass
- Uitreiken Werkboek & Reader

## 2-DAAGSE

### Ochtenddeel dagtraining (9.00 uur)

- *De Ontdekking.*  
vanuit 2-gesprekken met het meegenomen symbool de ontdekking inkleuren.  
Oefening: Wie is mijn buddy en waarom?
- *Het Kader.*  
bepalen van de veilige en onveilige omgeving, automatisch onbewust gedrag, welke vaardigheid wil ik ontwikkelen, de negatieve kracht van een belemmerende overtuiging, wie ben ik en wie is de ander met boeiers en binders en de invloed van zingevende ervaringen.  
Oefeningen: De Meetlat, De Blinddoek

### Lunch

### Middagdeel dagtraining (13.30 uur)

- *De Ontmoeting.*  
energie & empathie, aura & aura aantikken, boeiers & binders, concentratie & communicatie, passie & plekbesef en fit & feeling.  
Oefening: De Paardenspiegel.



- *De Ontplooiing.*  
ambitieniveau verhogen, creatie opbouwen  
en strokes leren geven. Oefeningen: De  
Golfbal, Strokes en De Maze  
snack  
Avondddeel dagtraining (17.30 uur)
- *De Ontknoping.*  
authenticiteit opzoeken, van onafhankelijkheid naar  
wederzijdse afhankelijkheid, win-win, de ander  
begrijpen, om dan pas zelf begrepen te worden, respect  
en gelijkwaardigheid.  
Oefening: De Zinobelisk

Bar en Diner

Ochtenddeel 2<sup>e</sup> dagtraining (13.30 uur)

Ontbijt

- *De Unieke Ontmoetingsplek.*  
vanuit subgroepen met de klantenbril de unieke  
ontmoetingsplek inkleuren.  
Oefening: Mystery Guest

lunch

Middagdeel dagtraining (13.30 uur)

- *De Unieke sales en Unieke Aftersales.*  
bepalen van de unieke proefrit, aflevering,  
give away en nazorg.  
Oefening: Effectief vergaderen vanuit 10  
vergaderrollen

- *Het Kader*  
zicht en gevoel krijgen bij het toepassen van anders denken en omdenken
- *50 tips in Omdenken.*  
het benutten van de eigen overtuigingen, identiteit, zingeving, gevoel, creatie en essentie om de aangeboden tips samen met de buddy te praktiseren.  
Oefening: buddycreatie.
- *Topverkoper.*  
het vaste script doorbreken, kansen met anders denken, het echte verschil maken met omdenken, de kracht van lead sales, etc.

uitreiken opdracht Toekomstadvies.

evaluatie & eindborrel

*Eindrapportage*

- Analyse en aanvullingen concept(en);
- Eindgesprek en het aanreiken van handvatten;
- Eindverslag.

*Certificaat*

Uitreiken van het post HBO certificaat.

## **I. Topverkoper & De 20 V's**

### **Vak & Verstand**

Showroom- en Proactieve Verkoop & Kennis van inhoud, processen, relatie, etc.

### **Voorbereiden & Verdiepen**

Focus op eerste indruk, materiaal & Focus op klant, gebied, historie, trots

### **Vernieuwen & Vinden**

Los-, anders- en omdenken & Ikeapad, witte vlekken, signalen

### **Verleiden & Verrassen**

De kunst van het verleiden & De Magie van het Moment

### **Verplaatsen & Verlangen**

Indenken, invoelen en lezen & Creëren en plekbesef

### **Veroveren & Verbinden**

Gelijkwaardigheid en fit & Gevoel en fit

### **Vrijheid & Vriendschap**

Wederzijds gunnen & Hoofd en hart verbinden

### **Verantwoordelijkheid & Vertrouwen**

Focus op Proces & Focus op relatie

### **Vastleggen & Vasthouden**

Focus op afspraken & Aftersales en zichtbaarheid

### **Verhogen & Verdienen**

Ontmoeten, flow en fan & Fun en Vieren

Boekenadvies





### **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.



**AANTEKENINGEN**