

SPARKWISE LEERT JE HERSENWETTEN TE BEGRIJPEN

MASTERCLASS NEURO SALES

Het menselijk brein en haar geheimen ontrafeld!



SINDE DE INVOERING VAN DE FMRI-SCANNER IN COMBINATIE MET DE EEG KUNNEN WE VEEL GEDETAILLEERDER DAN VROEGER RECHTSTREEKS, REAL TIME, IN HET BREIN KIJKEN. DAAROM WETEN WE NU VEEL BETER WELKE PROCESSEN ER IN HET BREIN PLAATSVINDEN VOOR, TIJDENS EN NA DE AANKOOP VAN PRODUCTEN/ DIENSTEN/ SERVICES. DAT HEEFT DE KIJK OP COMMUNICATIE EN SALES DRASTISCH VERANDERD.

Contact opnemen;

Heb je vragen naar aanleiding van deze informatie of wil je jezelf aanmelden:

Marcel Bos 0651449175 | E-mail: m.bos@sparkwise.nl | Website: www.sparkwise.nl

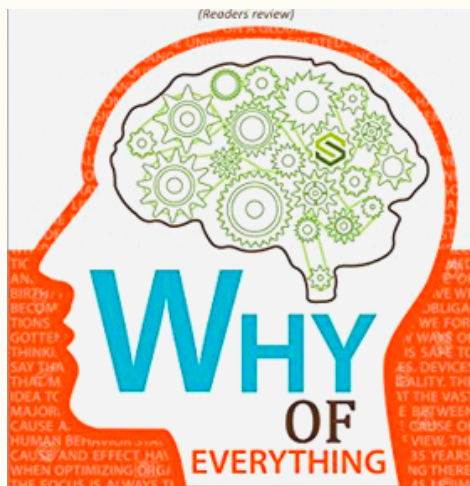
Datum: 11 april 2019

Locatie: Frame21, Rietschotten 1, 4751 XN Oud Gastel

Aanvang: 09:00 uur tot 18:00 uur

Wij geloven niet in het aanleren van truckjes, wel in het begrijpen van de essentie van sales vanuit het oogpunt van neurowetenschap.

Als je begrijpt hoe het brein werkt en hoe deze te beïnvloeden is (zoals bijvoorbeeld bij neuromarketing), kun je het altijd met succes toepassen. Daarom begint deze dag met basiskennis over de werking van het brein. Verder leer je hoe het aankoopproces in het brein verloopt (het KAIT-DR-sales model) en wat dat betekent voor jouw communicatie, productaanbod en customer journey. Vertrouwen, respect en gunning is het resultaat van een biochemisch breinproces. Je leert hoe dat precies werkt en hoe je het effectief moet toepassen. We geven praktische handvatten en handige tips hoe je in een gesprek, brief of op de website keuzes kunt sturen en beïnvloeden. De werking van de koopknop is de laatste puzzelstuk die je nodig hebt om jouw killer sales pitch te maken!

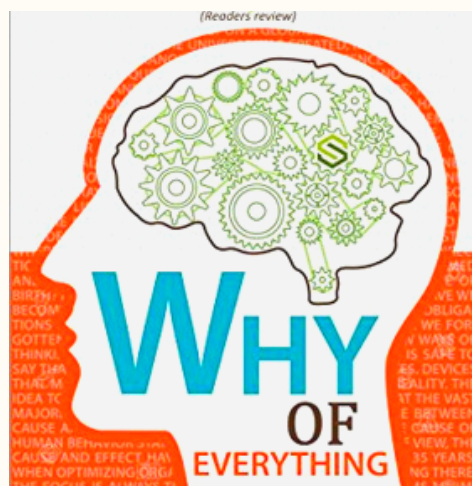


Aanbieding € 349,-

De Masterclass bieden wij normaal aan voor een bedrag van €399,00 omdat jij via All-Connected en Anasha van Tooren met ons in contact bent gekomen doen wij jou dit aanbod.

Met deze informatie ga jij naar huis, de basiskennis van het aankoop proces in het brein en hoe dat te beïnvloeden.

- * Basiskennis over de werking van het brein; Waar zijn alle breinen gevoelig voor en hoe kun je dat gebruiken.
- * Hoe verloopt het aankoopproces in het brein; Wanneer moet je wat zeggen en welke woorden kun je beter niet gebruiken.
- * Customer Journey; Waarom het begin en einde van het proces belangrijker is dan het midden en wat de meeste bedrijven verkeerd doen.
- * Vertrouwen, Respect & Gunning; Welke gerichte stappen nodig zijn om vertrouwen te wekken en wanneer verlies je vertrouwen.
- * Sturen en beïnvloeden van keuzes; Hoe is het brein te sturen naar de offerte met de hoogste marge i.p.v. de goedkoopste.
- * De 'koopknop'. Hoe werkt deze precies en wat moet je doen om structureel meer omzet te genereren i.p.v. steeds een nee te krijgen.



Contact opnemen

Heb je vragen naar aanleiding van deze informatie of wil je jezelf aanmelden:
Marcel Bos 0651449175 | E-mail: m.bos@sparkwise.nl | Website: www.sparkwise.nl

Wat kun je verwachten

Aan het einde van deze dag begrijp je waarom breinen niet tot aankoop overgaan;

Tevens heb je alle inzichten en ingrediënten voor jouw 'killer pitch' op basis van alle eerdergenoemde onderdelen in deze Masterclass;

We onderbreken de training voor een gezonde 'brein' lunch;

Als afsluiting drinken we samen een borrel.

De Masterclass met workshop elementen, is op basis van het Amazon best- selling boek "Why of everything" van de Auteurs: Marcel Bos & Eddie Tjon Fo opgezet.

- * "Het brein is 3 maal gevoeliger voor angst dan voor geluk. Door te vroeg in het communicatieproces de nadruk te leggen op de voordelen van jouw product, dienst of service, verlaag je de kans op scoren met meer dan 50%."
- * "Het brein moet eerst emotioneel kopen voordat het rationeel kan beslissen."

