

Verkoop met voorsprong: beïnvloedingstechnieken die werken

Gebruik elke week één techniek en oefen die tot hij vanzelf gaat. Zo bouw je een toolbox uit waar je klanten én collega's mee verbluft.

Mental Rehearsal

Train je brein zoals topsporters dat doen. Beeld je een verkoopsituatie in en wees mentaal voorbereid op succes. Voeg zoveel mogelijk detail toe zodat het voor je onderbewuste brein zo echt mogelijk lijkt.

🔥 Quick Win: voor een gesprek: beeld je in dat je een klant met gemak overtuigt. Visualiseer de vragen, de bezwaren, je antwoorden én de gebruikte beïnvloedingstechnieken. Wat is je toon en welke intentie voel je?

Agreement Frame

Vervang 'maar' door 'en tegelijk'. Zo hou je gesprekken open en vermijd je weerstand.

🔥 Quick Win: Klant: 'Jullie sprekers zijn duur.' Jij: 'Ik begrijp dat het een investering is, en tegelijk is het belangrijk dat je je bewust bent van de mogelijke imagoschade bij een slechte spreker.'

Verliesframe

Mensen vermijden liever verlies dan dat ze winst najagen. Benadruk wat ze mislopen zonder jouw oplossing.

🔥 Quick Win: 'Een slechte spreker kan je je imago kosten.'

🔥 Quick Win: 'Als je programma inhoudelijk en qua entertainment zwak is, riskeer je het jaar erop een verminderde opkomst of zelfs geen inschrijvingen.'

🔥 Quick Win: 'Als de laatste spreker impact mist, doet dat de rest van de dag teniet. Mensen onthouden het laatste wat ze ervaren en gaan gedesillusioneerd naar huis.'

Anchoring

Ons brein zoekt automatisch referentiepunten en vergelijkt. Start daarom met een hoog getal. Alles wat volgt, wordt vergeleken met dat anker.

🔥 Quick Win: 'De marktwaarde van een kwalitatieve lezing die educatie en entertainment combineert, ligt rond de 5000 à 6000 euro. Dominik Messiaen scoort heel hoog met zijn combinatie van mind illusions, neurowetenschap en praktische tips. Omdat we hem nu lanceren in Nederland, kunnen we hem aanbieden voor slechts 3500 euro. Daarenboven levert hij voor die prijs zelfs maatwerk.'

🔥 Quick Win: gebruik de best-beter-goed structuur en bied daarbij het meest interessante produkt in het midden aan: 'Voor de lezing op maat inclusief 100 boeken betaal je 6500 euro. Voor enkel de lezing komt het op slechts 3500 euro en voor slechts 2250 euro krijg je al een standaardlezing.'

🔥 Quick Win: 'Als je een entertainende lezing zoekt, kunnen we je Victor Mids aanbieden voor 12.000 euro maar we hebben een kwalitatief evenwaardige spreker die weliswaar minder bekend is voor 3500 euro. Of we kunnen een beginnende spreker aanbieden voor 1750 euro. Welk van de drie verkies je?'

Taaltips: vermijd de volgende woorden:

- niet: ons onderbewuste brein kan er geen beeld bij vormen dus formuleer positief
- proberen: impliceert falen; spreek er elkaar op aan en vraag duidelijkheid
- vervang *waarom* door *hoe*: "Hoe zorg ik dat ik de volgende keer die klant wél overtuig?"

Double Bind

Geef mensen een keuze waarbij beide opties leiden tot jouw doel. Het voelt als vrijheid, maar stuurt richting actie.

🔥 Quick Win: 'Wil je Dominik het liefste als gespreksstarter vlak voor de lunch of liever als impactvolle afsluiter van de dag?'

🔥 Quick Win: 'Stel je liever zelf een aantal data voor een intakegesprek voor of vraag ik Dominik om enkele momenten voor te stellen?'

(vervolg Double Bind)

🔥 Quick Win: 'Zal ik je meteen een voorstel sturen of plan je liever eerst een gesprek met Dominik?'

🔥 Quick Win: 'Vind je vooral het entertainment belangrijk of de praktische toepasbaarheid van de technieken? Bij Dominik Messiaen krijg je sowieso beide!'

Priming

Wat je eerst zegt of laat zien, kleurt hoe de klant daarna alles beleeft. Plant subtiel de juiste ideeën. Dit kan op verschillende manieren: via taal, sociale bewijskracht of het inhaken op de behoefte van de klant.

🔥 Quick Win: haak in op het effect dat je klant zoekt: 'Veel organisaties zoeken naar manieren om hun conversie/invloed te verhogen. Dominik Messiaen legt het niet alleen uit, hij laat het je ervaren zodat het voor altijd bij blijft.'

🔥 Quick Win: taalpriming: 'Als ik het goed begrijp, zoek je iemand die de betrouwbaarheid van een wetenschapper combineert met de flair van een entertainer. Da's precies wat Dominik doet.'

🔥 Quick Win: 'Dominik is een spreker die stevast heel hoge tevredenheidsscores krijgt. Onlangs werd hij bekroond met de award of excellence met een score van 9,9/10 op basis van 68 geverifieerde reviews!'

TRAINING

Weet je niet goed waar te beginnen of wil je een op maat gemaakte hands-on training? Dan help ik je graag met een **Incompany Training**.

Meer info en reservatie via <https://www.speakersacademy.com>.

Wil je op de hoogte blijven? **Volg me op LinkedIn! In oktober 2026 verschijnt mijn boek** over onbewuste beïnvloeding. Dit biedt meer verdieping en tal van praktijkvoorbeelden.

