



DOMINIK MESSIAEN
SPREKER/KEYNOTE SPEAKER

HANDOUT SAPA 20 NOV 2025

Verkoop sneller met slimme beïnvloedingstechnieken

Gebruik elke week één techniek. Oefen tot het vanzelf gaat. Voor je het beseft, blink je uit in elk verkoopgesprek.

Mental Rehearsal - Verbeelding werkt!

Je brein gelooft dat een ingebeeld situatie echt is, net als tijdens een droom.

👉 Quick Win: stel je verkoopgesprek levendig voor. Zie de vragen. Hoor de bezwaren. Voel jouw rustige toon. Beeld je in welke beïnvloedingstechnieken je toepast. Gebruik beelden met zoveel mogelijk detail.

Agreement Frame - Ja, én tegelijk...

Vervang 'maar' door 'en tegelijk'. Zo hou je het gesprek open en vriendelijk.

👉 Quick Win: Klant: 'SAPA is goed, maar duur.' Jij: 'Ik begrijp dat het een investering is, en tegelijk verdien je de investering ruimschoots terug en vermijd je dat je woning minder waard wordt.'

Verliesframe - angst voor verlies

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

👉 Quick Win: 'PVC is veel minder duurzaam waardoor je 1 tot 2 keer moet vervangen met alle kosten en zorgen van dien. Daarenboven verlies je heel veel aan doorverkoopwaarde.'

👉 Quick Win: 'Ik begrijp dat het een investering is en tegelijk is het belangrijk dat je beseft wat je misloopt als je voor goedkoper aluminium gaat. De levensduur en isolatiewaarden zijn beperkter. Daardoor riskeer je niet alleen hogere energiekosten en kosten door vroegtijdige reparatie of vervanging. Dat kost je op termijn ook bij de verkoop van uw woning.'



DOMINIK MESSIAEN
SPREKER/KEYNOTE SPEAKER

Anchoring - bepaal het referentiepunt

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

👉 Quick Win 1: start met Artline, noem daarna pas de lagere reeksen.

👉 Quick Win 2: noem eerst de prijs inclusief plaatsing en onderhoud voor 10 jaar.

👉 Quick Win 3: 'Een gemiddeld huis kost 400.000 euro. Voor slechts 45000 euro heb je hoogkwalitatief schrijnwerk met de hoogste isolatiewaarden, de beste garantie en een optimale levensduur. Dat komt op slechts 2 euro per dag.'

Priming - de eerste indruk telt

Wat je eerst zegt of laat zien, kleurt hoe de klant daarna alles beleeft. Plant subtiel de juiste ideeën. Dit kan op verschillende manieren: *visueel, door te laten voelen of via taal.*

👉 Quick Win 1: hang certificaten en awards zichtbaar in de toonzaal.
Zeg: 'SAPA kreeg de Trends Impact Award.' (sociale bewijskracht)

👉 Quick Win 2: laat de klant een SAPA profiel vasthouden. Laat hem een Artline schuifdeur openen. (tactiele priming)

👉 Quick Win 3: start met kwaliteit, isolatie, garantie, duurzaamheid. Prijs komt als laatste. Daarna herframe je naar "kost per dag".

Double Bind - Jij kiest, ik stuur

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

👉 Quick Win 1: 'Wat vind je het belangrijkste? Duurzaamheid of CO2-reductie?'
(de focus verschuift weg van prijs)

👉 Quick Win 2: 'Kom je liever naar de toonzaal of zie je me graag op de werf?'
(vraag is niet óf ze je willen ontmoeten)

👉 Quick Win 3: 'Wil je één project optimaliseren of wil je meteen schalen naar meerdere werven?' (je stuurt richting bredere samenwerking)

Training nodig?

Wil je deze technieken trainen met je team?

Neem dan een kijkje op dominikmessiaen.nl/leiderschap-workshop

Of volg me op [LinkedIn](#) voor tips & tricks! Zo weet je het als eerste wanneer mijn boek wordt gepubliceerd. Dit staat gepland voor oktober 2026.

