



DOMINIK MESSIAEN
SPREKER/KEYNOTE SPEAKER

HANDOUT OPENBARE VERKOPEN JUNI 2026

Communiceer slim met 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 gespreks- of onderhandelingsituatie 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 stakeholder met gemak overtuigt. Visualiseer de vragen, de bezwaren én je antwoorden. Wat is je toon en welke intentie voel je? Welke gesprekstechnieken zet je in?

Agreement Frame

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

👉 *Quick Win:* bij boze ondernemer: *'Ik begrijp dat dit bijzonder ingrijpend is voor u, en net daarom wil ik stap voor stap helder maken wat er gebeurt.'*

👉 *Quick Win:* bij schuldeiser die sneller resultaat wil: *'Ik begrijp dat u zo snel mogelijk resultaat wilt, en precies daarom moet ik eerst alle informatie verzamelen'*

Verliesframe

Verlies weegt psychologisch twee keer zo zwaar als winst. Daarom vermijden mensen liever verlies dan dat ze winst najagen. Benadruk wat ze mislopen als ze niet meewerken.

👉 *Quick Win:* bij ondernemer die documenten traag of onvolledig aanlevert: *'Hoe langer bepaalde informatie ontbreekt, hoe groter het risico dat het dossier vertraging oploopt en er geen duidelijkheid komt/dat de waarde van de onderneming daalt.'*



DOMINIK MESSIAEN
SPREKER/KEYNOTE SPEAKER

Anchoring

Ons brein zoekt automatisch referentiepunten en vergelijkt. Zorg daarom zelf voor een anker zodat de stakeholders realistische verwachtingen hebben. Alles wat volgt, wordt vergeleken met dat anker.

👉 Quick Win: bij een ondernemer die de situatie vergelijkt met 'hoe het vroeger was': *'Ik begrijp dat u kijkt naar wat uw bedrijf ooit waard was en tegelijk is het belangrijk dat we vertrekken van de huidige realiteit: beschikbare cash, lopende verplichtingen en concrete interesse van kopers'*

Priming

Wat je eerst zegt of laat zien, kleurt hoe de klant daarna alles beleeft.

👉 Quick Win: als curator werkt u vaak in situaties waar de spanning al in de kamer hangt wanneer u binnen komt. Start daarom niet met cijfers, rechten of deadlines. Zeg wél: *'Ik wil eerst helder krijgen wat voor u belangrijk is. Daarna bekijken we de volgende stap'*. Zo primet u erkenning, structuur en samenwerking.

👉 Quick Win: als curator neemt u beslissingen onder druk. Dit maakt u vatbaar voor eerste indrukken en emotionele verhalen (anchoring bias). Vraag daarom: *'Welke feiten zouden mijn eerste indruk kunnen tegenspreken?'* Zo primet u tegenspraak, zorgvuldigheid en professionele twijfel.

Double Bind

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

👉 Quick Win: bij ondernemer die documenten moet inleveren:
'Verkiest u die vandaag digitaal in te leveren of spreken we morgen kort een moment af om samen te bekijken wat er nog ontbreekt?'

👉 Quick Win: als je een afspraak wil maken:
'Wat past u het beste morgen om 14u. of overmorgen om 10u.?''



DOMINIK MESSIAEN
SPREKER/KEYNOTE SPEAKER

TRAINING

Wil je op de hoogte blijven? **Volg me op LinkedIn!** In het voorjaar van 2027 verschijnt **mijn boek** over onbewuste beïnvloeding. Dit biedt meer verdieping en tal van praktijkvoorbeelden.

