



**LOVE TO LAUNCH**  
*Les 5: Liefdevol verkopen*

# LES 5:

## Liefdevol verkopen

**Hoe kan jij jezelf kwetsbaar opstellen? Wat is super kwetsbaar bij jou? Waar ben jij het meest onzeker over?** Je kunt juist je kwetsbaarheid omzetten tot een kracht.

Voorbeeld: “Ik heb geen kledingmaat S en ik ben niet de slankste van iedereen ;-). **Jarenlang was dit mijn struggle.** Ik stelde een fotoshoot elke keer uit totdat ik 20 kg ben afgevallen. Ik heb mijn kwetsbaarheid omgezet tot een kracht. Ik ga vol trots met mijn lichaam op de foto. Ik laat gewoon zien wie ik echt ben. **Niemand is perfect.** Juist daardoor heb ik super veel reacties gekregen op mijn foto's, omdat ik echt laat zien wie ik ben. Ik inspireer mensen om met maatje XL een prachtige fotoshoot te boeken.”



# LES 5:

## *Liefdevol verkopen*

Bekijk de documentaire van Brené Brown op Netflix of lees haar boek 'De kracht van kwetsbaarheid'. **Welke inzichten haal je er voor jezelf uit?**

**Wat is jouw verhaal? Wat kan jij delen op je 'over mij' pagina, webinars, challenges, social media etc.?**



# LES 5:

## *Liefdevol verkopen*

**Hoe zorg jij ervoor dat jij echt vanuit jezelf gaat verbinden met een ander?** Als jij super goed voor jezelf zorgt en van jezelf houdt, dan ben jij super aantrekkelijk voor een ander.



# LES 5:

## Liefdevol verkopen

### DE GEHEIMEN VAN CIALDINI

In de 6 geheimen van Cialdine leert hij je om iemand te verleiden en te beïnvloeden tijdens het verkoopproces. Dit zijn slimme en makkelijke technieken om te gebruiken tijdens het verkopen en jouw lancering.

#### *Geheim 1: Wederkerigheid*

**Geef gratis iets weg en de ontvanger voelt zich verplicht om iets terug te doen.** Geef een cadeautje, en je klant zit gevangen in een onzichtbaar vangnet.

**Wat ga jij doen op het gebied van 'wederkerigheid' tijdens je verkoopproces? Wat ga jij gratis weggeven?**

#### *Geheim 2: Commitment & Consistentie*

**Jij bepaalt je gedrag op basis van wat je eerder hebt gezegd of gedaan.** Je wilt namelijk graag consequent zijn. Ook wat anderen over jou zeggen, wil je kloppend maken.



# LES 5:

## Liefdevol verkopen

**Wat ga jij doen op het gebied van ‘ Commitment & Consistentie’ tijdens je verkoopproces?** Welke stappen, keuzes of beloftes doen ze in jouw verkoopproces?

### *Geheim 3: Sociale bewijskracht*

Als er 5 personen naar de lucht staan kijken, loop je waarschijnlijk niet door. **Dat is het principe van sociale bewijskracht.** Je gaat ook in de lucht gaan kijken. Als veel mensen iets doen, is de kans groter dat jij het ook gaat doen.

**Wat ga jij doen op het gebied van ‘ Sociale bewijskracht’ tijdens je verkoopproces?** Bijvoorbeeld: ‘Al 100 mensen gingen je voor’.



# LES 5:

## Liefdevol verkopen

### Geheim 4: Sympathie

Je creëert sympathie als je iets 'gemeenschappelijks' hebt samen.

**Wat ga jij doen op het gebied van 'sympathie' tijdens je verkoopproces?**

### Geheim 5: Autoriteit

Autoriteit is bij Cialdini het principe dat je vertrouwen hebt in mensen die:

- Expert zijn
- Onafhankelijk zijn
- Hoger staan in hiërarchie (hogere inkomen, opleiding bijv.)

**Wat ga jij doen op het gebied van 'autoriteit' tijdens je verkoopproces?**



# LES 5:

## *Liefdevol verkopen*

### *Geheim 6: Schaarsheid*

Schaarsheid is een typisch menselijk verschijnsel dat we het meest verlangen bij dingen die zeldzaam zijn (tijdelijk verkrijgbaar).

**Wat ga jij doen op het gebied van 'schaarsheid' tijdens je verkoopproces?**

### WEBINARS

**Wanneer ga jij jouw eerste webinar organiseren?**





# LES 5:

## Liefdevol verkopen

**Wat wordt de opbouw van jouw webinar?** Bekijk de komende tijd een aantal webinars ter inspiratie. Je kunt hier een webinar van mij volgen: <https://www.rosanneraubun.nl/gratis-webinar/>

### **Hoeveel webinars ga jij organiseren tijdens één lancering?**

Organiseer je webinar in de ochtend of avond? Beste tijden zijn om 10:00 uur of 20:00/20:30 uur.

