

# BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | [www.frta.nl](http://www.frta.nl) | E-mail: [froelfsema@frta.nl](mailto:froelfsema@frta.nl)

## VROEGER.....

Je kent het wel, die uitspraken over vroeger. Het was beter. Het was anders. Het waren andere tijden. Vroeger was alles beter als slotconclusie. Toch is er in de tijd veel verandert.

Veel van de huidige klanten, ookje klanten spreken al snel over vroeger ook al is dat maar een jaar geleden. Tieners, schooljeugd geven aan dat mensen van rond de 35 jaar al oud zijn. Deze categorie is in hun ogen al niet meer cool. Bij vijftig begint het pensioen en bent je bejaard.

Overigens zien de huidige 60 ers dat niet zo, dat zijn de nieuwe 40ers. En tel zo maar door met 20 jaar eraf. Het zet je aan het denken.

Gelukkig is er nog heel wat te ontdekken in de belevingswereld. Bij verkoop en ook marketing is het goed je eens te verdiepen in deze verschillende belevingswerelden. Want dat mannen en vrouwen van elkaar verschillen is al in menig boek uitgelegd.

Dat er verschillen zitten tussen generaties is ook al uitgebreid uitgekauwd. Dat medewerkers en hun managers of chefs verschillen is ook al bekend. Kortom, hier is geen winst meer te behalen. Waar wel zult u zich nu afvragen?

Je moet meer denken in de ervaring en belevingswereld van je klanten en potentiële klanten. Denk maar eens aan het feit dat wat de een mooi vindt de ander ontzettend lelijk kan vinden. Wat de een duur vindt, is voor de ander juist weer heel aantrekkelijk geprijsd.

Allemaal belevingswerelden waar je nu en in de toekomst rekening mee dient te houden. Het geeft je een voorsprong in je verkooptechnieken en je verkoopgesprek.

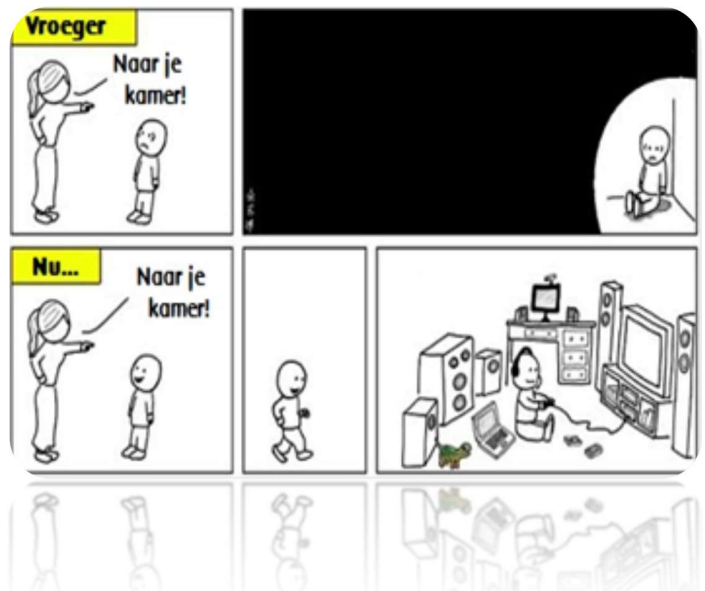
Een van de grootste verschillen tussen jou en de klant is vaak de beleving van een behandeling en of product. je kent alle ins en outs er van zo'n product. Noemt moeiteloos alle voordelen en kenmerken op.

Echter de belevingswereld van je klant is dat er een probleem is dat dient te worden opgelost. Probeer dus dieper door te vragen. Wat houdt die klant bezig?

## FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

### Inhoud van deze Blogboost:

Vroeger	1
Wat zijn de verschillen?	2



Wat zijn de motieven om te komen en of te kopen? Waarmee worden de behandeling en of producten vergeleken? Vragen die zo maar naar boven komen als je dieper en met interesse gaat doorvragen.

Binnen de verkoop maar ook de therapiebehandelingen dien je steeds weer af te vragen ; Waarom? Waarvoor? Hoe? En Waarmee? Kan ik de klant tevreden stellen.

Je bent een vakvrouw en of man en je stelt je professioneel op. Maar iedere keer weer dien je jezelf af te vragen wat gaat erom in die belevingswereld.

Vraag ook gerust naar oorzaken of belevingen. Een aantal voorbeelden kunnen zijn; aanbrengen van crèmes en of olie, of gebruik van een pot, of verwachting ten aanzien van een product, of ervaring die de klant heeft in het gebruik van een crème, of waar zitten de knelpunten en of moeilijkheden

