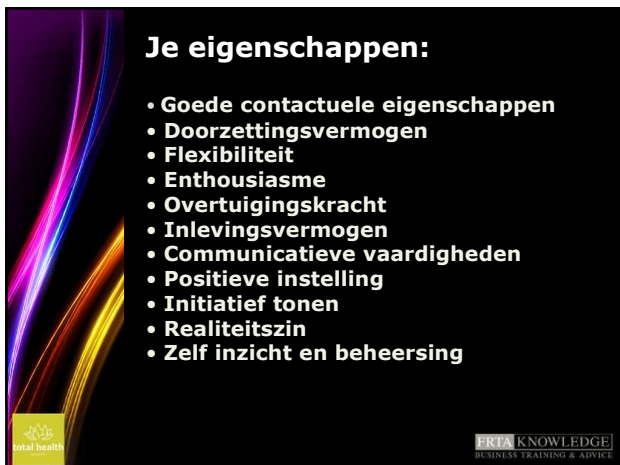




1



2



3

Je Intuïtief Ondernemerschap:

- Geloven
- Vertrouwen
- Erkennen
- Herkennen
- Bewust worden
- Hanteren
- Weersta misleidende gedachten



total health

ERTIA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

4

Je Intuïtieve basis:

- Er zijn klanten in overvloed
- Concurrentie bestaat niet
- Hard werken is niet nodig
- Jij bent de succesfactor
- Jij creëert je eigen leven



total health

ERTIA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

5

Je Intuïtief Ondernemerschap:

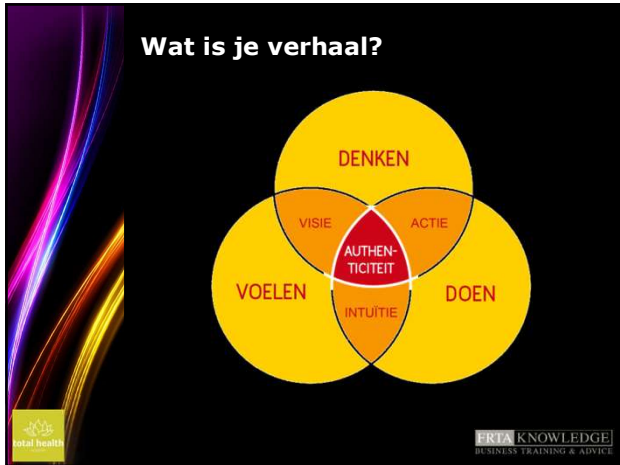
- Meer marketing, maar je eigen manier
- Ondernemen, maar iets wat bij je past
- Zakelijk inzetten, makkelijke keuzes
- Regie over eigen leven, zoekt manieren
- Gedoe in zaken, intuïtief oplossen
- Controle loslaten, groei komt
- Onzekerheid wegnemen, geen belemmering
- Zaken doen is een spel, durf experiment aan
- Leren ondernemen, intuïtief bezig
- Momenten van reflectie, spiegel jezelf



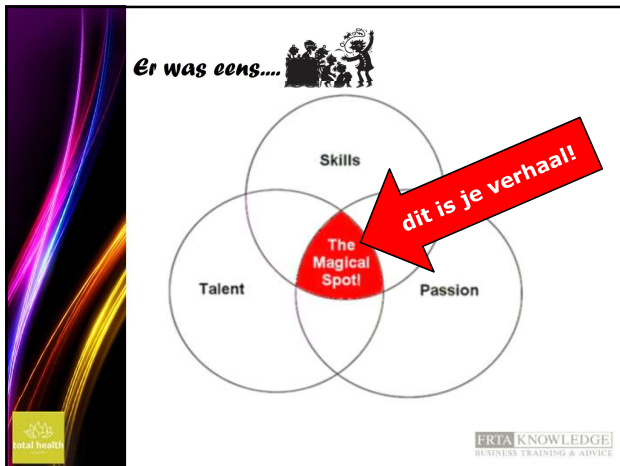
total health

ERTIA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

6



7



8

Gezonde voeding €80,- Te duur
Eet afspraak €80,- Redelijk

Therapeut €180,- Belachelijk
Rondje Media Markt €180,- Voordeel

Scholing/ Workshop €800,- Duur
iPhone €800,- Een noodzaak

Kinderzomerkamp €100,- Te veel
Nieuw paar schoenen €100,- Uitverkoopje

60 minuten sport - Ik wou dat ik tijd had
60 minuten Instagram - De tijd vliegt

1 uur praten met ouder(s) - Eeuwigheid
1 uur op Netflix - nog een aflevering kijken?

Alles gaat om prioriteiten.
Waar wil je zijn 10 jaar vanaf nu?

total health

FRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

9



Doelstelling:

Het kweken van **Company pride**,
komen tot een herkenbaar,
kwalitatief hoogstaande
dienstverlening aan de klant
en je bedrijf/therapiepraktijk

total health ERTM KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

10



Doelstelling:

Hoe verkoop ik het product/service
van health met als merk

.....

total health ERTM KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

11



Het Ondernemersbestaan:

- Ondernemer worden
- Rechtsvormen
- KvK + Belastingdienst
- BTW verhaal
- Administratie
- Vergunningen
- Bedrijfshulpverlening
- Muziek
- AVG wetgeving

YES, ik kan starten!

total health ERTM KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

12

A slide with a black background and a colorful, abstract light streak on the left side. The text "WIE BEN JE?" is written in large, white, bold letters at the top. Below the text is a cartoon illustration of a man with a beard and a blue turban, wearing a yellow shirt and blue pants, kneeling and looking into a small red pot. In the bottom left corner, there is a small logo for "total health". In the bottom right corner, there is a logo for "FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE".

13

A slide with a black background and a colorful, abstract light streak on the left side. The text "Dus niet:" is at the top. Below it, "Praktijk 'DE TEENKNEDER'" is written in large, white, bold letters. Underneath that, "Jannie Nederig" is written in a slightly smaller font. Below her name, it says "Therapeute, Masseur, ondernemer, verkoopster sorry". In the center, there is a photograph of a man in a white shirt and blue pants performing a massage on a person lying on a table. In the bottom left corner, there is a small logo for "total health". In the bottom right corner, there is a logo for "FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE".

14

A slide with a black background and a colorful, abstract light streak on the left side. The text "Pardon, ik ben een thermostaat !" is at the top. Below it is a list of bullet points: "• accepteer jezelf en je waarde", "• ontwikkel een positieve houding", "• wees creatief", "• wees niet bang voor een mislukking", "• handelen is beter dan reageren", "• formuleer een doelstelling", "• maak alles zichtbaar", "• waardeer en hou van anderen", "• doe het nu". In the bottom right corner, there is a small photograph of a hand adjusting a thermostat dial. In the bottom left corner, there is a small logo for "total health". In the bottom right corner, there is a logo for "FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE".

15

Welke elementen spelen een rol?

- Beslissingen
- Eigen mening
- Energie & enthousiasme
- Conflicten
- Temperament
- Humor

total health

FRYA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

16

PAUZE

total health

FRYA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

17

De behoeften:

- geld
- ontplooiing
- schoonheid
- genegenheid
- vrije tijd
- hygiëne
- lustgevoelens
- gemak
- gezondheid
- zekerheid
- waardering
- bezitsdrang
- acceptatie

total health

FRYA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

18

De klant:

- De dominante klant
- De rationele klant
- De emotionele klant
- De experimentele klant



19

De klantentypen: herhaling

Dominante klant:

- enige bewondering laten blijken
- de gast om zijn of haar mening vragen
- vooral duidelijk zijn in je gesprek
- to the point komen
- blijf zakelijk in het gesprek, denk aan intonatie
- aandachtig luisteren naar wat de klant zegt



20

De klantentypen: herhaling

Rationele klant:

- laat de klant uit praten
- goed luisteren naar wat de klant zegt
- signaleer aankoopmotieven (verkoopmotieven)
- probeer de aankoopmotieven om te zetten in product voordelen
- breng een duidelijke gespreksstructuur
- zorg voor een duidelijke argumentatie



21

De klantentypen: herhaling

Emotionele klant:

- de klant vastzetten
- to the point komen, waar gaat het om / over
- duidelijk zijn
- hanteer een sterke gespreksstructuur
- veel nazorg plegen
- probeer de klant te herkennen als naam



22

De klantentypen: herhaling

Experimentele klant:

- neem initiatief tot een gesprek
- gebruik de gespreksstructuur herkenbaar
- geef een compliment over zijn of haar mening of eventuele uitspraken
- geef duidelijke argumenten in zijn of haar levensstijl
- pleeg nazorg



23

LUNCH



24

POSITIONEREN doe je met MARKETING

stel eerst vast wat de consument wil en wat jezelf als health bedrijf wil verdienen, maak daarna een product of dienst dat aansluit op die consumentenwensen, plak er een prijs op die de consument bereid is te betalen, breng het op die plaatsen waar de consument bereid is het op te halen of te gebruiken, en zorg ervoor dat de consument goed is geïnformeerd en wordt gestimuleerd om in te gaan op je unieke propositie.




25

FRTA MARKETINGPOSITIONERINGSMIX:

- Product
- Prijs
- Plaats
- Presentatie
- Fysieke distributie
- Promotie
- Publiciteit
- Public relations
- Personeel

→ **Politiek**

↓

Persoonlijkheid
van de zaak (personality)
die kun je positioneren bij het

↓



PUBLIEK




26

De 40 P's WEG? De 4 E's are in!

**EXPERIENCE
EVERYPLACE
EXCHANGE
EVANGALISM**

27

TEST
je
sales/marketing
creativiteit

total health

FRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

28

Rejuvenating
Energizing
Flexible
Lifts your mind, body, & spirit
Extremely relaxing
X-factor (unique)
Once is not enough
Lessens pain
Organic
Great choice
You know you need this

total health

FRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

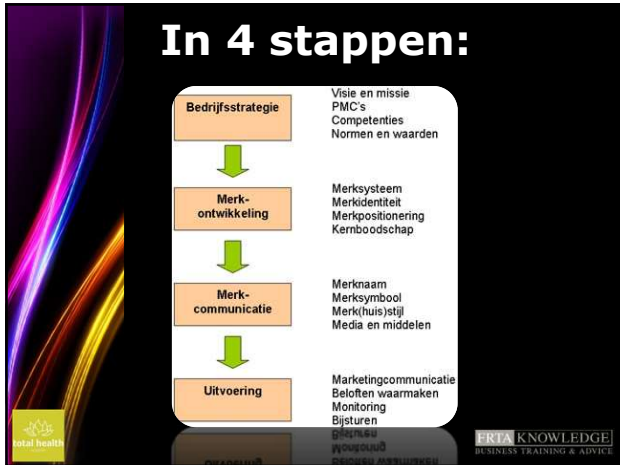
29

Reflexologists
are foot lovers
with a caring heart
and healing hands
experts at relaxation
who listen to what the feet have to say
and understand things that others don't
helping improve sleep
improving circulation
reducing your stress
restoring balance
and promoting wellness
one foot at a time

total health

FRTA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

30



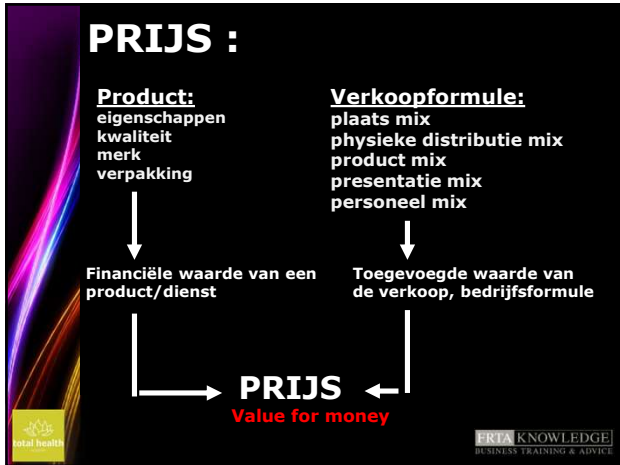
31



32



33



34



35



36

Je inkomen?

Wat wil je verdienen?

Tabel: minimumloon per maand, week en dag (bruto bedragen per 1 juli 2023)

Leeftijd	Per maand	Per week	Per dag
21 jaar en ouder	€ 1.995,00	€ 460,40	€ 92,08
20 jaar	€ 1.596,00	€ 368,30	€ 73,66
19 jaar	€ 1.197,00	€ 276,25	€ 55,25
18 jaar	€ 997,50	€ 230,20	€ 46,04
17 jaar	€ 788,05	€ 181,85	€ 36,37
16 jaar	€ 688,30	€ 158,85	€ 31,77
15 jaar	€ 598,50	€ 138,10	€ 27,62

total health FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

37

PAUZE

total health FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

38

Commercieel communiceren:

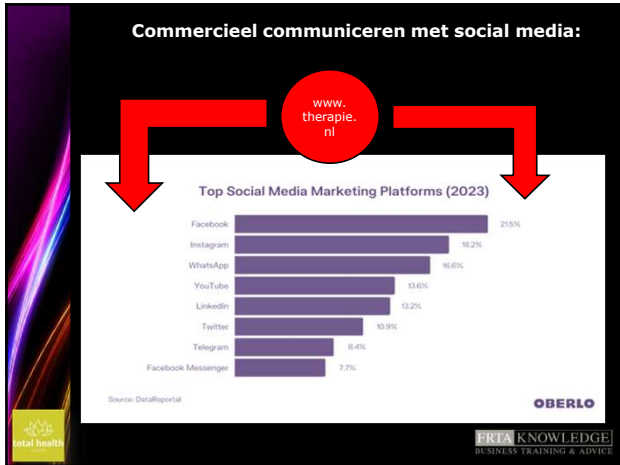
Het proces tussen mensen, waarbij zij gebruik maken van de taal en tekens om informatie over te brengen, uit te wisselen of te verkrijgen met als doel bij de ander een verandering tot stand te brengen

10 LEVELS OF INTIMACY IN TODAY'S COMMUNICATION

10 TALKING, 9 VIDEO CHAT, 8 PHONE, 7 LETTER, 6 IM, 5 TEXT MSG, 4 EMAIL, 3 FACEBOOK MSG, 2 FACEBOOK STATUS, 1 TWITTER

total health FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

39



40

Gespreksstructuur:

C = Contact leggen
O = Onderzoek
D = Doen
A = Afsluiting

total health

ERTIA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

41

Gespreksstructuur:

C = Contact leggen

- Max. 30 seconden
- Eerste indruk is de beste indruk
- Gesprek moet klikken

total health

ERTIA KNOWLEDGE
BUSINESS TRAINING & ADVICE

42

Gespreksstructuur:



= Onderzoek

- Wat wil de klant?
- Is er ruimte voor **cross selling**
- Vooral luisteren met aandacht



43

Gespreksstructuur:



= Doen

- Alle handelingen



44

Gespreksstructuur:



= Afsluiting

- **wat** kan ik verder nog iets voor U doen ?
- kan ik verder nog iets voor U doen?
- afscheid met wensverwachting



45

De taboe's:

- geen IK stijl
- misschien
- invloed van tijd
- anti en posi woorden
- de tje's

total health FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

46

Waar leven jullie van?
Slechts van een woord !

NEE

denk aan je verhaal...

the magical spot, weet je nog

total health FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

47

WAT IS VERKOPEN?

**IEMAND MEEHELPEN EEN
BESLISSING TE LATEN NEMEN**

total health FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

48

Tot slot

A diagram on a white background with a black border. On the left, there are two circles: a black one labeled 'Marketing' and an orange one labeled 'Sales'. A purple plus sign is between them. A green arrow points from the plus sign to a large green circle on the right labeled 'Success'. The background of the slide is black with colorful light streaks on the left. Logos for 'total health' and 'ERTIA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE' are at the bottom.

49

KLANTENWERVEN =

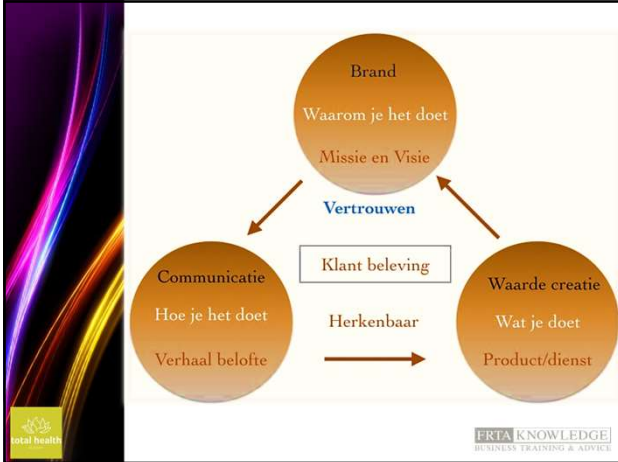
- Mond tot mondreclame
- Werk themagericht
- Herhalingsaankopen
- Netwerken
- Open entree
- Publiciteit
- Internet / social media reviews
- Reclame

50

Basis leermomenten:

- Verkeerde **doelgroep**
- Verkeerd **verhaal**
- Verkeerde **timing**

51



52



53
