

Nu het positief leren denken langzaam de schoonheidsbranche binnensluit, is het tijd om positief te leren doen. Veel verkoopsgesprekken hebben geen gelukkige afloop omdat verkopers negatieve zinnen en/of woorden gebruiken. De kern van succesvol zijn in een verkoopsgesprek is altijd positief formuleren. De juiste toonhoogte vinden en er voor willen gaan. Wist u dat wanneer u goed gemutst bent, een positief humeur hebt, u bijna een octaaf hoger en vlotter spreekt? Dit blijft bij de klant niet onopgemerkt. Zij of hij zal het ervaren als een vorm van klantgerichtheid die niets te wensen overlaat. Een klant die lachend de deur achter zich dicht doet, is een welbespraakte stadsomroeper voor uw schoonheidssalon. Enthousiasme en een positieve grondhouding zijn de basis van een uitdagend verkoopsgesprek met een succesvolle afloop. Wat is een positief woord en welke woorden hebben een negatieve bijklank? Hier volgt een opsomming van 173 positieve woorden:

<i>aanbod</i>	<i>garantie</i>	<i>motivatie</i>	<i>revolutionair</i>	<i>volume</i>
<i>aardig</i>	<i>gebruiksgemak</i>	<i>maatwerk</i>	<i>relatie</i>	<i>waardig</i>
<i>absoluut</i>	<i>geluk</i>	<i>magnifiek</i>	<i>rendabel</i>	<i>waardevast</i>
<i>actie</i>	<i>gegarandeerd</i>	<i>maximaal</i>	<i>reductie</i>	<i>waardevol</i>
<i>authentiek</i>	<i>getest</i>	<i>modulair</i>	<i>record</i>	<i>waarachtig</i>
<i>argument</i>	<i>gigantisch</i>	<i>minimaal</i>	<i>select</i>	<i>waarheid</i>
<i>bewezen</i>	<i>gratis</i>	<i>meerwaarde</i>	<i>sensationeel</i>	<i>winstpunt</i>
<i>bekend</i>	<i>groot</i>	<i>nieuwste</i>	<i>speciaal(list)</i>	<i>wonder schoon</i>
<i>belangrijk</i>	<i>grootste</i>	<i>nodig</i>	<i>sterk</i>	<i>wonderlijk</i>
<i>beste</i>	<i>geweldig</i>	<i>nuttig</i>	<i>strategisch</i>	<i>winstgevend</i>
<i>beter</i>	<i>haalbaar</i>	<i>niet te evenaren</i>	<i>service</i>	<i>wijs</i>
<i>bovendien</i>	<i>handzaam</i>	<i>noviteit</i>	<i>succes(vol)</i>	<i>zuiver</i>
<i>betrouwbaar</i>	<i>hoogste</i>	<i>normering</i>	<i>superieur</i>	<i>zacht</i>

<i>bijzonder</i>	<i>houvast</i>	<i>normaliseren</i>	<i>snel</i>	<i>zelfs</i>
<i>cadeau</i>	<i>handvat</i>	<i>onbegrensd</i>	<i>super</i>	<i>zekerheid</i>
<i>centraal</i>	<i>informatief</i>	<i>oersterk</i>	<i>taakgericht</i>	<i>zakelijk</i>
<i>compact</i>	<i>integer</i>	<i>onmiddellijk</i>	<i>talrijk</i>	<i>zuinig</i>
<i>compleet</i>	<i>intelligent</i>	<i>omvangrijk</i>	<i>tactisch</i>	
<i>direct</i>	<i>inventief</i>	<i>ongewoon</i>	<i>tevreden</i>	
<i>discreet</i>	<i>instructief</i>	<i>opwindend</i>	<i>toegankelijk</i>	
<i>doorslaggevend</i>	<i>interessant</i>	<i>onverslijtbaar</i>	<i>toegevoegde waarde</i>	
<i>duidelijk</i>	<i>kleurrijk</i>	<i>onverwoestbaar</i>	<i>toveren</i>	
<i>degelijk</i>	<i>kansen</i>	<i>overzichtelijk</i>	<i>top</i>	
<i>efficiënt</i>	<i>kolossaal</i>	<i>onderhoudsvrij</i>	<i>tijdwinst</i>	
<i>effectief</i>	<i>krachtig</i>	<i>objectief</i>	<i>trouw</i>	
<i>enorm</i>	<i>kwaliteit</i>	<i>opvallend</i>	<i>uitstekend</i>	
<i>energiek</i>	<i>kwalificatie</i>	<i>ongeevenaard</i>	<i>universeel</i>	
<i>exclusief</i>	<i>kostenverlagend</i>	<i>omzet</i>	<i>uniek</i>	
<i>eenmalig</i>	<i>korting</i>	<i>prachtig</i>	<i>uitgelezen</i>	
<i>expansie</i>	<i>laatste</i>	<i>populair</i>	<i>uitverkoren</i>	
<i>eerzaam</i>	<i>levenslang</i>	<i>prestatie</i>	<i>vakkbekwaam</i>	
<i>extra</i>	<i>leveringsnelheid</i>	<i>perfect</i>	<i>verbazend</i>	
<i>fabuleus</i>	<i>levensduur</i>	<i>profijt</i>	<i>verbeterd</i>	
<i>fantastisch</i>	<i>loyaal</i>	<i>princiepief</i>	<i>verassing</i>	
<i>faciliteiten</i>	<i>machtig</i>	<i>professioneel</i>	<i>veilig</i>	
<i>fascinerend</i>	<i>magistraal</i>	<i>profondavindelijk</i>	<i>vertrouwd</i>	
<i>fenomenaal</i>	<i>mogelijkheden</i>	<i>productieverhogend</i>	<i>volledig</i>	
<i>formidabel</i>	<i>mooi</i>	<i>passend</i>	<i>voordeel</i>	
<i>fors</i>	<i>moreel</i>	<i>praktisch</i>	<i>voorsprong</i>	

Woorden die u stuk voor stuk kunt gebruiken in een verkoopgesprek. En denk eraan dat 173 positieve woorden het geluk brengen. Geluk in het verkoopgesprek, geluk in uw beautybedrijf, maar vooral geluk bij u zelf!