



Hoe maak je mensen enthousiast?

I. POS-formule

Breng je boodschap in drie delen.

Probleem

Begin met het probleem van je mensen.

Oplossing

Vertel wat jij gaat doen om dat probleem op te lossen

Succes

Beschrijf hoe het leven eruit zal zien na de oplossing.

II. 'What is in it for me?'

Teams en leiders staan onder druk. Als je nog maar eens moet schakelen, moet je overtuigd worden. "What is in it for me?" --> zorg dat het antwoord hierop glashelder is.

III. Concreet

Antwoord op elk deel van deze vraag: "Wie doet wat waarom wanneer en hoe?".

IV. 'Sales pitch'

Met een heldere POS-formule en duidelijke antwoorden op de vraag "Wie doet wat waarom wanneer en hoe?" land je met een duidelijke 'sales pitch'.

V. Succes

Door aan te sluiten bij hun probleem, creëer je (h)erkenning. Een concreet stappenplan samen met de POS-formule verhogen je kans op succes drastisch.

Meer gratis tips en tricks

Meld je aan voor de nieuwsbrief en krijg elke maand tips & tricks.