

# VISUAL SELLING

Een frisse en krachtige benadering voor jouw sales succes

In een tijd waarin traditionele salesstrategieën hun effectiviteit verliezen en jij als sales professional wordt uitgedaagd om je te onderscheiden van de massa, bieden wij jou een innovatieve oplossing: Visual Selling.

Deze methode benadrukt de kracht en wetenschappelijke onderbouw van visualisatie, en geeft jou en je team de middelen om jullie verkoopdoelen duurzaam te overtreffen, zowel op korte als op lange termijn.

Of je nu worstelt met verouderde strategieën of gewoon een frisse, onderscheidende aanpak zoekt: Visual Selling brengt jou naar het volgende niveau. Start vandaag en leidt de verkoop met overtuigende visualisatie!



**Henk Wijnands**

Nederland en Duitsland

+31-6-20842966

henk@workvisual.nl



**Karl Mortier**

Belgie en Frankrijk

+32-475-409925

karl@workvisual.nl

**THE VISUAL  
COMMUNICATION  
COMPANY**

www.workvisual.nl

info@workvisual.nl



# VISUAL SELLING

Ontdek de kracht van de pen om uw sales efficiënter te maken

## STAP 1: PROEVEN en ONTDEKKEN

In deze eerste stap maak je kennis met de kracht van visualisatie. Wat is visualiseren? Hoe versterkt het jouw verkoopvaardigheden?

Basisskills worden behandeld, zodat je meteen aan de slag kunt met visualisatie als nieuwe skill. Je leert visualiseren voor jezelf en ontdekt hoe je dit effectief kunt inzetten in klantgesprekken.

Dit betreft een 1-daagse workshop.



## STAP 2: INTEGRATIE IN DE PRAKTIJK

De tweede stap richt zich op de concrete toepassing van visualisatie in jouw sales pitches en gesprekken. Visual pitching en visual storytelling worden uitgelicht, waarbij je leert hoe je je verkoopvaardigheden combineert met visualisatie. Je werkt met praktische cases en ontvangt feedback om je vaardigheden te verfijnen.

Je gaat bovendien aan de slag met diverse hard- en software om visual selling efficiënt in te zetten.

Daarnaast biedt dit pakket individuele coaching om de integratie van deze skills te waarborgen.

Je ontwikkelt jouw eigen visuele templates voor processen, gesprekken, producten en customer journeys.

## STAP 3: VISUAL SALES MANAGEMENT

Bij de derde en laatste stap duik je dieper in de strategische toepassing van visualisatie. Hoe kun je visualisatie inzetten als een strategisch instrument voor het opbouwen van sales op organisatieniveau?

Thema's zoals visueel faciliteren van strategische meetings, het opstellen van salesplannen en het leiden van teams met behulp van visualisatie komen aan bod.

