



PROGRAMMA

# Mindstage Sales-efficacy

“De mate waarin jij invloed hebt op de klant,  
begint bij de mate waarin jij invloed hebt op  
jezelf.”



## INTRODUCTIE

In een wereld waarin klanten sneller beslissen, meer weten en minder tijd hebben, is techniek niet langer genoeg. De beste salesprofessionals onderscheiden zich niet door wat ze verkopen, maar door hoe bewust ze invloed uitoefenen.

Sales-*efficacy* draait om die overtuiging: het geloof dat jouw gedrag, mindset en intentie het verschil maken in elk contactmoment. Het is de kracht die ervoor zorgt dat gesprekken meer waarde krijgen, relaties duurzamer worden en verwachtingen consequent worden overtroffen.

De training *Mindstage Sales-*efficacy** helpt salesprofessionals om dat geloof te versterken en om te zetten in zichtbaar resultaat. Je leert hoe details het verschil maken en hoe bewuste, positieve beïnvloeding leidt tot vertrouwen dat verder reikt dan de deal.

Dit programma is geen verzameling technieken, maar een groeitraject dat overtuiging, gedrag en resultaat met elkaar verbindt. Voor salesprofessionals die niet alleen willen presteren, maar blijvende impact willen maken.



# Mindstage Sales-**efficacy**

## Dag 1: Ontdek de kracht van sales-**efficacy**

- Self-**efficacy** in de praktijk: van inzicht naar toepassing
- Het Mindstage communicatiemodel: bewust beïnvloeden met impact
- Het creëren van een krachtige sales-state: energie, focus en intentie
- Mindstage self-**efficacy** overtuigingen, deel 1
- Het positief filter en de wetten van positieve beïnvloeding
- Het belang van Mindstage-doelen en subdoelen
- Borging via het Mindstage self-**efficacy** dashboard

## Dag 2: Van eerste indruk naar echte verbinding

- De impact van communicatie op motivatie en verbinding
- Onderscheidende voorbereiding op succes
- Social selling & digitale beïnvloeding
- Reflecteren vanuit nieuwsgierigheid
- Mindstage self-**efficacy** overtuigingen, deel 2
- Actief luisteren op drie niveaus: inhoud, emotie en intentie
- Impact maken bij het eerste contact door middel van presence

## Dag 3: De impact van communicatie

- De pijlers van de impact van communicatie
- De kracht van taal
- Het belang van kwalitatieve rapportages en opvolging
- Het kunst van het stellen van kwalitatieve vragen
- Bewust positief beïnvloeden in schriftelijke communicatie
- Het belang van creativiteit in het vinden van commerciële oplossingen
- Het presenteren en implementeren van een nieuw idee/plan

**“The secret of change is to focus all of your energy not on fighting the old, but on building the new”**

-Mindstage-



# Mindstage Sales-efficacy

## Dag 4: Het ombuigen van weerstand naar overeenstemming

- Interne en externe weerstand herkennen en ombuigen naar overeenstemming
- Het belang van de voorbereiding op mogelijke weerstanden
- Het belang van het stellen van kwalitatieve vragen
- Het geven en ontvangen van constructieve feedback
- Veerkracht ontwikkelen bij tegenslagen en/of veranderingen
- Bekrachtigende overtuigingen voor succesvolle onderhandelingen
- Het overtreffen van de verwachting van zowel interne als externe klanten

## Dag 5: Het creëren van een positief imago en duurzame groei

- Persoonlijke succespatronen en gedragsroutine versterken
- Het uiten van de kernwaarden van de organisatie in gedrag
- Intrinsieke motivatie creëren en stimuleren
- Salesleiderschap: positieve invloed binnen het eigen team
- Het voortgangsgesprek als accelerator voor duurzame resultaten
- Het creëren van proactief wederzijdse ambassadeurs
- Persoonlijk actieplan voor de komende 6 maanden

**“The secret of change is to focus all of your energy not on fighting the old, but on building the new.”**

-Mindstage-



## Van bewustwording naar groei



Mindstage Sales-efficacy is een uitnodiging om jouw invloed bewust te versterken. Om te geloven in de kracht van intentie, in de waarde van verbinding en in het effect van kleine, doelgerichte gedragingen die groot verschil maken.

Tijdens dit traject ontdek je hoe je overtuigingen, houding en gedrag samenvloeien tot een vorm van invloed die verder reikt dan het verkoopgesprek zelf. Je leert om met vertrouwen en vanuit authenticiteit te handelen.

Sales-efficacy gaat over het overtreffen van verwachtingen en het creëren van duurzame impact. Je ontwikkelt een mindset waarin succes een natuurlijk gevolg wordt van bewust handelen.

Sales-efficacy brengt je dichterbij de kern van succes: verbinding, waarde en duurzame impact. Het is de stap van presteren naar echt beïnvloeden. Van resultaten behalen naar relaties bouwen. Van weten naar doen en met bewustzijn als kompas.

Indien je vragen hebt, neem contact met ons op via:

**Telefoon:** 072-2340038

**Email:** [contact@mindstage.nl](mailto:contact@mindstage.nl)

**Website:** [www.mindstage.nl](http://www.mindstage.nl)



# Praktische informatie

## Data & Locatie

- Startdatum: Elk moment
- Duur: 5 dagen verdeeld over 2 maanden
- Tijdsduur: 9:00 - 17:00 uur
- Locatie: In samenspraak

## Investing

- Deelname: € 3.500,- euro (excl btw)
- Inclusief:
  - Trainingsmaterialen
  - Dag-arrangement

## Aanmelden voor een persoonlijke intake

- [Mindstage Sales. — Mindstage](#)

## Contact

- email: [contact@mindstage.nl](mailto:contact@mindstage.nl)
- tel.nr: 072-234 0038

Tevens is er de mogelijkheid om dit programma intern te organiseren. Bij een interne training verzorgen wij een kick-off met alle deelnemers in plaats van een persoonlijke intake. Tijdens deze kick-off worden wederzijdse verwachtingen gemanaged. Neem voor de mogelijkheden contact met ons op via bovenstaande contactgegevens.



“De kracht van groei zit niet in wat je weet, maar in wat je gelooft over jezelf.”

-Mindstage-





Being genuinely curious about yourself, each other and the world brings you a **life full of discoveries.**