

# Verleid de Klant

“Klanten laten zich graag verleiden. Dat biedt unieke kansen voor u als ondernemer of (sales) professional. Want wie klanten op de juiste manier weet te benaderen, heeft een ijzersterke overtuigingsstrategie in handen”. Aan het woord is ondernemer en commercieel coach Daniëlle de Jonge. Deze maand verschijnt haar eerste boek ‘Verleid de Klant’, waarin ze laat zien hoe u het koopgedrag van (potentiële) klanten op positieve wijze beïnvloedt. Zo trek u op krachtige wijze nieuwe klanten aan en blijft u bestaande klanten behouden.

Daniëlle: “Ik help bedrijven met een praktische, eigentijdse en inspirerende aanpak om met marketing en sales zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk te zijn. Speciaal daarvoor heb ik het concept ‘vijf eigenschappen van zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk zijn’ ontwikkeld. Het boek ‘Verleid de Klant’ – geschreven met coauteur Rob Snoeijen – past daar uitstekend bij”. In het boek komen bovendien diverse verleidingsexperts aan het woord, zoals BLDNDKTR Rob van Vuure, hoogleraar Roos Vonk, NetworkKing Charles Ruffolo en copywriter Aartjan van Erkel. Daarnaast zijn alle verleidingsaspecten uit het verkoopproces omschreven:



## De eerste verleidelijke stap

Verleiden begint al bij een krachtige eerste indruk. En die begint al voordat u de klant daadwerkelijk ontmoet.

## Verleidelijke uitstraling

Door te kiezen voor een consequente uitstraling maakt u van uzelf een merk. En dat is wat klanten zich herinneren.

## Kleuren die verleiden

Ontdek hoe u het (koop)gedrag van uw klanten verleidelijk kunt kleuren.

## Verleiden met zintuigen

Uw zintuigen zijn stuk voor stuk te verleiden, ongeacht in wat voor business u werkt.

## De taal der verleiding

Het gericht gebruiken van de juiste woorden brengt uw klant in koopstemming.

## Zichtbare verleiding

Zichtbaarheid – offline – zorgt er voor dat u op het netvlies van klanten blijft staan.

## Online verleiding

Door de online mogelijkheden ligt er een

wereld voor u open om marketing, acquisitie en relatiebeheer vorm te geven.

## Verleiden met blijvende aandacht

Relatiebeheer is een indirecte vorm van acquisitie, u verkoopt opnieuw – of meer – bij bestaande klanten. Juist doordat u ze kent, heeft u meer te bieden.

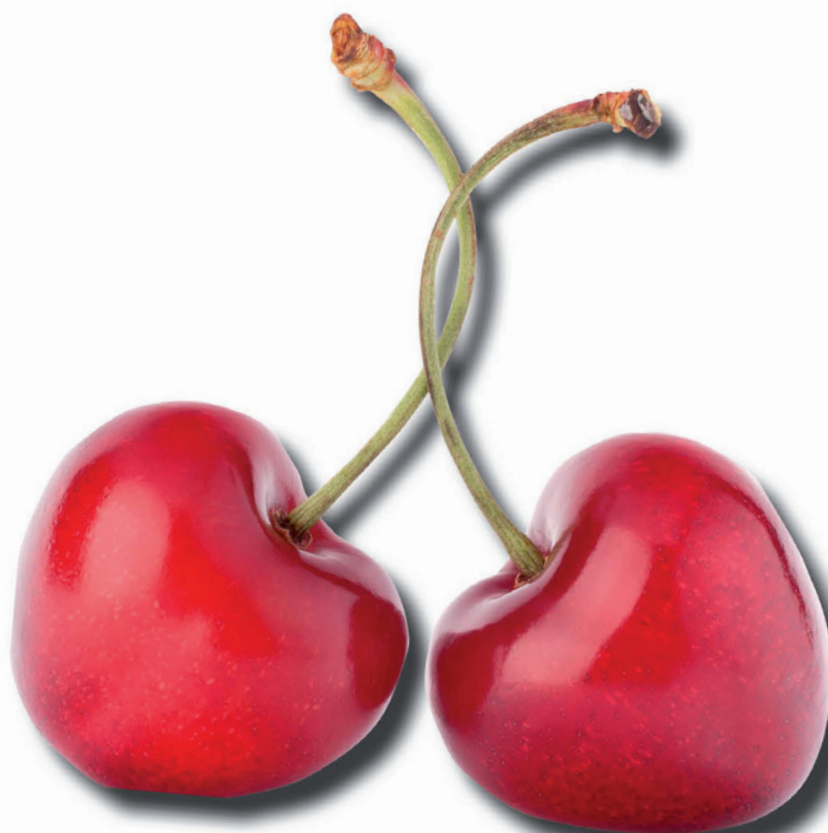
## Verleid jezelf

Omdat het verleiden van klanten echt werkt als u lekker in uw vel zit, krijgt u ook daar een aantal inspirerende tips voor. De beste basis voor succesvolle zaken! ■

# Verleid

## DE KLANT

onweerstaanbaar zakendoen



Rob Snoeijen en  
Daniëlle de Jonge

Wilt u een door Daniëlle gesigneerd exemplaar van het boek ontvangen? Of wilt u een inspirerende lezing of workshop van Daniëlle over onweerstaanbaar zakendoen. Kijk dan op [www.commercielecommunicatie.nl/verleiddeklant](http://www.commercielecommunicatie.nl/verleiddeklant), hier ziet u ook de speciale film over het boek.