

De kracht van champagne in de praktijk

Krachtige communicatie door champagne

Iedere champagne heeft zijn eigen unieke verhaal. Verhalen die voortkomen uit historie, speciale opvattingen of andere kenmerkende feiten. Stuk voor stuk krachtige metaforen om uw bedrijfsboodschappen, businessthema's en producten kracht bij te zetten.

Champagne Clinic

Een champagne clinic geeft op een ontspannen en leuke manier een inhoudelijke knipoog tijdens evenementen voor relaties.

Aan de hand van een interactieve fotoreportage wordt stil gestaan bij de achtergrond van champagne. Wat is champagne nu eigenlijk? Waar komt het vandaan? Hoe wordt het gemaakt en wat maakt deze mysterieuze drank zo bijzonder? Daarbij worden natuurlijk verschillende champagnes geproefd. Sterker nog, uw verhalen worden geproefd.

Tijdens de voorbereiding op het evenement worden uw thema's besproken en wordt er gekeken welke champagnes uw kernboodschap in zich dragen. Hoe speelt u bijvoorbeeld in op veranderende marktontwikkelingen? Hoe doet u dingen anders dan anderen en wat betekent loyaliteit voor u? De antwoorden op die vragen worden verbonden aan de karakters van verschillende champagnes.

Bruisend in Sales

Sales. Beter resultaat? Of meer vrije tijd?

Bruisend in Sales is een verkooptraining die gebruik maakt van de krachtige metaforen van champagne. Deze training helpt sales-, management- en directieteam met het verstevigen van het fundament onder alle salesactiviteiten.

Bruisend in Sales is voortgekomen uit inzichten die tijdens de intakes van champagne clinics zijn opgedaan. Daarin is de rode draad dat het sales-proces vaak onnodig moeilijk wordt gemaakt omdat de antwoorden op elementaire vragen ontbreken. Toch is het 'sales-spel' in beginsel eenvoudig. Het begint bij de basis en degene die de spelregels goed weet toe te passen, is vandaag de dag zeer succesvol.

Tijdens Bruisend in Sales ontdekken uw commerciële medewerkers de beweegredenen waarom klanten (en leveranciers) zaken met u doen. Daarbij wordt vooral gekeken naar de diepere beweegredenen van de klant, die uitgedrukt wordt in beleving. Dat is het vertrekpunt van Bruisend in Sales.

Onderwerpen die o.a. aan bod komen, zijn:

- Beredeneren 'waarom' u iets doet.
- Wat zijn de Red en Green Buttons of Sales?
- Waar liggen klanten écht wakker van? Er zijn maar 4 nachtmerries...

Na afloop loopt u naar buiten met in ieder geval 3 antwoorden:

- Waarom doen klanten zaken met u?
- Waar liggen uw klanten wakker van?
- Wat gaan klanten missen als u er morgen niet meer bent?

Bubbles and Behaviour

Bestaat lastig gedrag? Of zegt die interpretatie meer over u zelf?

Bubbles and Behaviour geeft inzicht in gedrag en zorgt ervoor dat u en uw relaties (en/of medewerkers) effectief samenwerken.

Aan de hand van het Insights Discovery Model wordt samen met een gedragstrainer stilgestaan bij gedrag. Wat is dat eigenlijk? Wat drijft gedrag? Hoe herkent u specifiek gedrag en hoe kunt u goed samenwerken?

Hierbij dient champagne als krachtige ondersteuning. Champagne draagt namelijk verschillende metaforen in zich die naadloos aansluiten bij de gedragsprofielen. Bestaat er bijvoorbeeld een champagnehuis dat bijzonder doelgericht is? Of een champagnehuis dat juist heel zorgzaam is? Een champagnehuis dat met extra zorg iets maakt, of juist gericht is op samenwerking?

De crux is namelijk om een werkelijke en wezenlijke verbinding te maken met uw klant (en/of collega).

De kernpijlers van Bubbles and Behaviour zijn:

- Herken uw eigen gedrag.
- Herken het gedrag van anderen.
- Welke rol moet u aannemen of oproepen om effectief samen te kunnen werken.

Champagne én alleen champagne

Andere specialiteiten in het menu van Champagne Experience hebben betrekking op champagne én alleen champagne. Bijvoorbeeld:

- Sabreren. Het openen van champagne met een sabel. Niet demonstreren, maar uitleggen en uw relaties/medewerkers zelf laten doen.
- Het bouwen van een champagnetoren. 200 glazen op elkaar stapelen en van bovenaf vullen geeft een bijzonder feestelijke wending aan uw bijeenkomst.
- Een champagneproeverij geeft goed inzicht in de smaakverschillen tussen champagnes. Daarnaast leert u meer over de achtergrond van champagne.

Wilt u meer informatie? Neemt dan contact met Champagne Experience. Tijdens kantoortijden telefonisch bereikbaar via 0252 - 785 195. Mailen kan natuurlijk altijd: Info@ChampagneExperience.nl.