

Zakelijk flirten  
≠ afwachten = doen,  
initiatief nemen,  
creëren

70% van onze communicatie is  
lichaamstaal => scherp je in de  
waarneming van de lichaamstaal  
van de ander

Kort: 30 sec of 60 woorden is de  
gemiddelde aandachtscurve

Stuur met je lichaamstaal  
Breng enthousiasme in  
=> KORT!  
>> bereid het voor

Stuur sfeer van je gesprek:  
- kies voor de hoekschikking  
- plaats geen blok of koffie  
recht tussen jullie in

## Zakelijk flirten

= charmeren, boeien, de ander voor je innemen

Geef koffie in een glas waar de handen  
omheen passen, warme handen => warme  
gedachten => over jullie gesprek + over jou!

Houd je handen bij de hand!  
=> Je maakt al snel  
aansprekende  
gebaren

Meer lezen?

60.000  
verkocht

Uit onderzoek blijkt: we zijn zelfs vatbaar voor slijmgedrag. Wel  
denken we massaal van onszelf dat dat niet zo is...

3:1!

**Compliment:** bereid het voor  
+ direct bij de start van je gesprek



Halo- en Hoorns effect: de eerste info = belangrijkste

Verbinding maken:  
>> zie, zoek, benoem overeenkomsten

Kijk de ander iets langer in de ogen.  
Weet je de kleur?

Aandacht voor de ander:  
voelt iemand zich gezien?  
Of kijk je over iemand heen?

Je voorstellen:  
draai je hele lichaam naar de ander toe

Small talk:  
opening paraat  
-> voorbereiding

Monitor je handdruk  
->geef een goede, ook in spannende situaties

- omgeving
- wat iedereen meemaakt:
  - > vakantie
  - > feestdagen
- iets gemeenschappelijks:
  - > ontwikkelingen werk
  - > lidmaatschap netwerkorganisatie
  - > lezing die je net volgde

Hoe zorg ik dat iedereen aan mijn lippen hangt als ik presenteer?

Hoe beïnvloed ik mijn gunfactor?

Bereik meer met je lichaamstaal

"Als ik iemand de hand schud, weet ik wat voor vlees ik in de kuip heb"

Makkelijker overtuigen?

Laat je individueel trainen!  
[www.zakelijkflirten.nl](http://www.zakelijkflirten.nl)