

ODE AAN ADVIES

BY FLOOR KLEYNE





welkom...

Wat leuk dat je de training “Ode aan advies” geboekt hebt. In de komende uren ga ik je meenemen in mijn kijk op communicatie en je laten zien dat adviseren het allerbelangrijkste is dat je voor je klant kunt doen. De tijd dat we vooraf bedachte, opgepoetste openingszinnen nodig hadden, ligt wat mij betreft achter ons.

Stap voor stap neem ik deze vernieuwende manier met jou onder de loep, waardoor je hem daarna direct kunt toepassen in je werk... Of je nu in een traditionele, moderne, grote of kleine salon werkt, een echte haarveteraan bent of pas vers achter de stoel staat....

ENJOY!

Foto: Lois Nootebaart
Styling: Manon de Boer

Over mij...

Floor Kleyne



Floor Kleyne is een working mom en als bevlogen hairstylist altijd op zoek naar creativiteit en een rafeltje humor. In haar werk "flirt" ze graag met catwalktrends, maar een fijne (kleurrijke) signature look schuwt ze ze zeker niet en dan het liefst 1 die je aan mag raken...

... in de toekomst ziet ze voor het haar een grotere rol binnen de uitstraling van een vrouw. Geen ander uiterlijk kenmerk heeft immers zo' n machtig vermogen tot veranderen en uiten.

... omdat ze van kiezen de kriebels krijgt, draagt ze verschillende petten...van hairstylist voor magazines en (inter)nationale (mode)shows (voor o.a. Gucci, Viktor & Rolf en Kanye West) en events als Coachella, trainer en coach van menig kapper in Nederland en over de grens, spreker op (beauty)events, consultant voor (inter)nationale bedrijven als o.a. Rob Peetoom en Maria Nila en als "hairexpert" in nationale magazines als Elle, Marie Claire en Glamour, spokesperson voor merken als o.a. L'oreal (was o.a. 1 van de gezichten van campagne "Ode aan haar" , naast o.a. Doutzen Kroes) , Coty en Henkel en knutselen aan het haar van o.a. Anna Nooshin, Eva Jinek, Anna Drijver, Kalvijn, Britt Dekker en anderen.





**LET'S GET
STARTED**

ACTIVITY 1

Hoe ziet jouw ideale (huis)adviseur eruit?

Denk aan:

- **Uiterlijk**
- **Skills**
- **Gevoel**
- **Karakter**
- **Anders...**

Beschrijf hem / haar zo uitgebreid mogelijk in het vak hiernaast.

ACTIVITY 2

Wat vind je van de volgende quote?

***“Eerlijke advisering betekent:
de klant helpen kopen.”***

Schrijf in het vak of je het eens bent
met de quote
en waarom wel/niet.

ACTIVITY 3

Wat denk jij?

**Hoe kom je (tijdens het adviesgesprek) zo
betrouwbaar mogelijk over,
zonder te praten?**

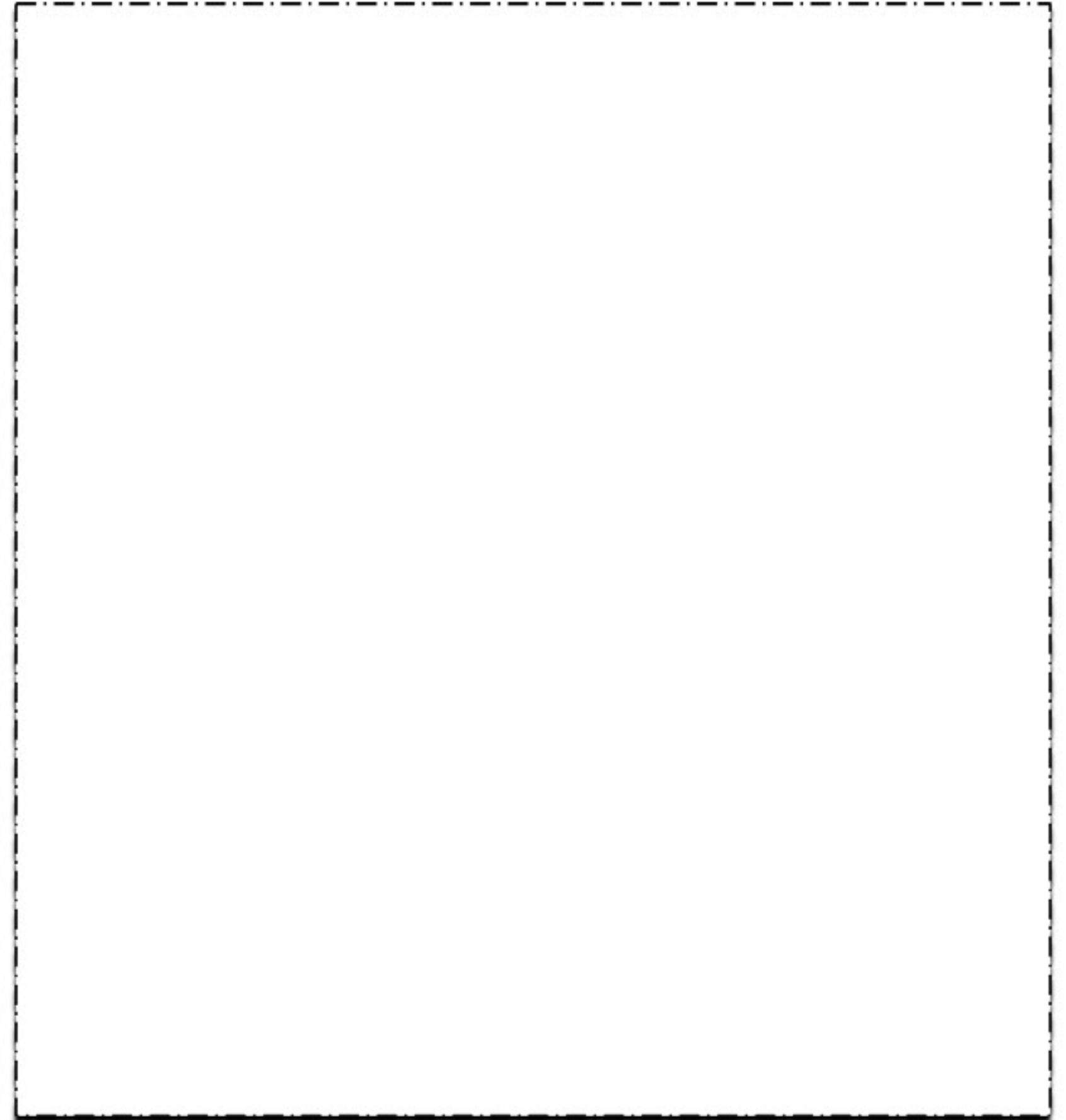
Schrijf je antwoord in het vak hiernaast.

ACTIVITY 4

Welk type ben jij?

Wat is jouw stijl van adviseren?

**Kies een type uit de video en leg hiernaast
uit waarom jij jezelf erin herkent.**



ACTIVITY 5

Welke vragen (uit de video) stel jij normaliter wel eens (tijdens het adviesgesprek), die je nu (misschien) niet meer zo sterk vindt?

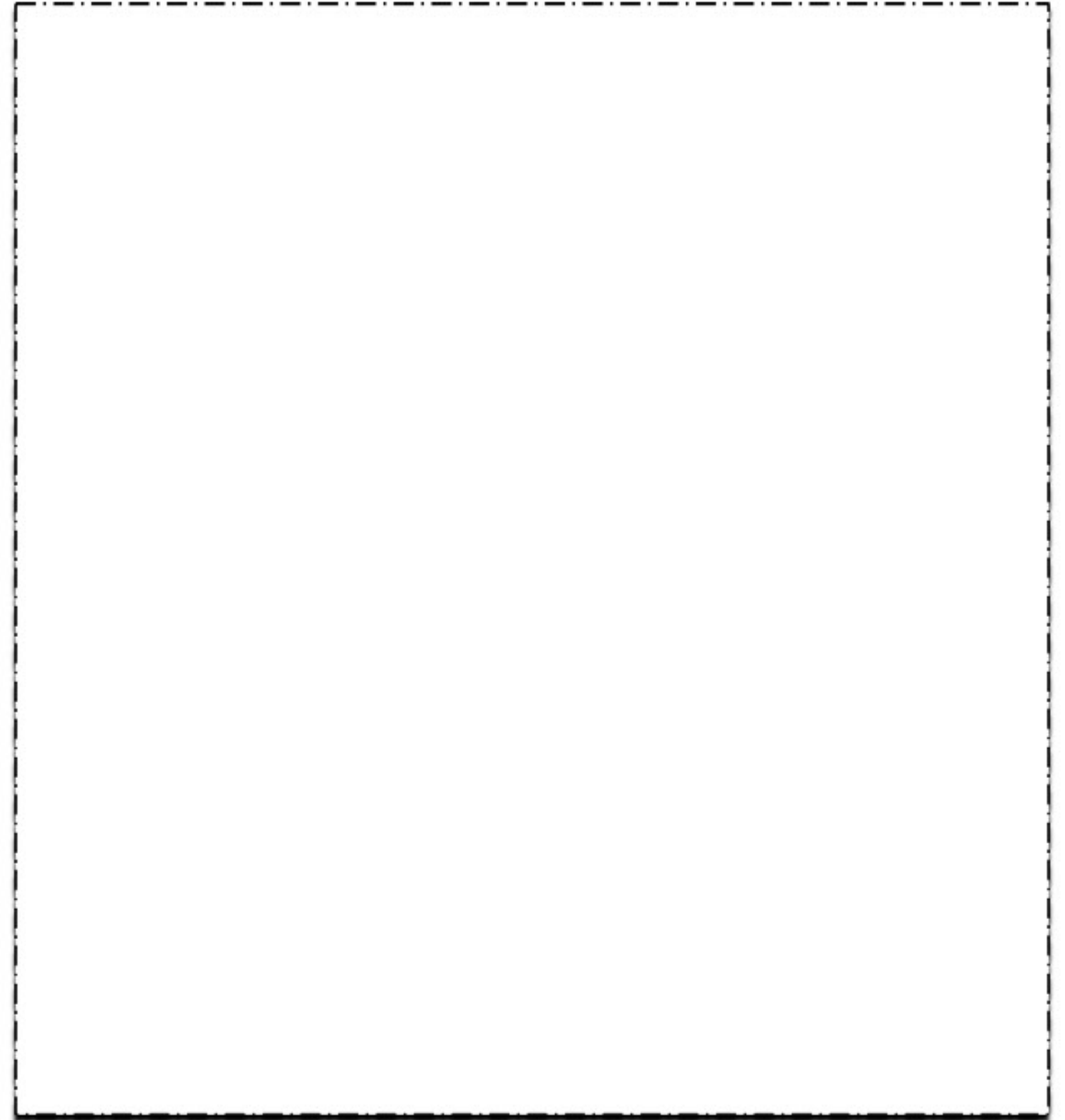
Kun je deze vragen verbouwen tot sterke vragen?

ACTIVITY 6

**Wat vond je van de “goede vragen”
uit de video?**

**Welke nieuwe vragen hebben jou
geïnspireerd?**

**Zijn er nog vragen die je zou willen
toevoegen of “verbouwen” (om de
komende tijd te gaan gebruiken)?**



ACTIVITY 7

Hoe nu verder? Om ervoor te zorgen dat de inspiratie die nu door je hoofd zoomt, niet verloren gaat, is het verstandig om een plan te maken.

Schrijf hiernaast alvast op welk nut de training voor jou gehad heeft.

Welke onderdelen wil je direct gaan toepassen en hoe pak je dat aan? Welke onderdelen wil je later toepassen? (je kunt zelfs een planning maken). Over welke onderdelen wil je nog dieper nadenken? Wat heb je daarvoor nodig?

NOTES »



**MUCHAS
GRACIAS**

