GEGARANDEERD JE DOELEN BEHALEN VIA NEUROMARKETING

WERKBOEK

OPDRACHTEN 1 T/M 10

Vriendelijke mededeling & disclaimer: Het copyright van de videolezing en worksheet is vastgelegd door Chantal van den Berg | BERG-CO. Het is niet toegestaan om de inhoud in welke vorm en/of op welke wijze dan ook te dupliceren, op te nemen in eigen materiaal of te verspreiden. Dat heeft namelijk juridische consequenties.
Alle onderdelen uit de videolezing zijn bedoeld om bedrijven en mensen te laten groeien. Chantal biedt haar kennis, ervaring en expertise. Wat anderen met die kennis doen en hoe die ingezet wordt is hun keuze en biedt geen belofte of garantie voor specifieke resultaten. Op geen enkele wijze kan Chantal van den Berg | BERG-CO aansprakelijk worden gehouden voor beslissingen, acties en resultaten, op welk moment dan ook en onder alle omstandigheden.

Chantal VAN DEN BERG

INLEIDING

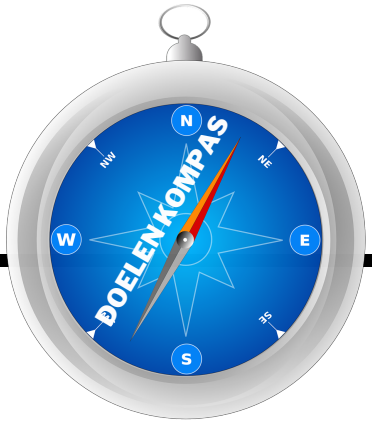
Bij deze video horen een aantal opdrachten zodat je de inhoud kan gaan vertalen naar je eigen bedrijf of product/dienst.

Probeer deze opdrachten te doen op het moment dat het wordt aangegeven in de video, omdat bepaalde opdrachten tezamen weer input zijn voor een andere opdracht.

Vul gerust op een later moment nog aan of maak aanpassingen. dat hoort ook bij het proces van het komen tot een totaalplaatje dat het beste bij jou past.

Ik wens je veel plezier met het invullen van de opdrachten.

Chantal



DE INHOUD VAN HET DOELENKOMPAS:

DOEL BEPALEN 4

DOELENKILLERS VOORKOMEN 5

VERSE START MOMENT 6

HET DOEL REFRAMEN 7

MOTIVATIE NUDGEN 8

RESULTAAT PRIMEN 10

VOLHOUDEN FRAMEN 12

JE DOEL VERANKEREN 13

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 1: HET GAAT OM JOU

Wat voor een doelensteller ben jij?
Doe de quiz en schrijf je antwoord en een aantal kenmerken hieronder op. Dit helpt je straks om nog eens je doelen te toetsen.

Ik ben .....

Welk doel kies je om via de videolezing te gaan uitwerken? Het mag een persoonlijk of zakelijk doel zijn. De keuze is aan jou. Dit is je Macrodoel. Kies 1 doel en maak het specfiek met een getal erbij.

Tip: doelen die een meetbare waarde in zich hebben kun je makkelijker toetsen. Dat kan een getal een % of een score zijn.

Chantal VAN DEN BERG

Wanneer wil jij je doel bereikt hebben? Schrijf een datum op met dag en tijdstip erbij.

Ik bereik mijn doel op: ..... <dag>

..... <datum>

om: ..... uur <tijd>

Tip: zet deze datum en tijd als een afspraak in je agenda . Een afspraak met jezelf is een mini-commitment dat je zal helpen in het totale proces. Wanneer je er een reminder aan toevoegt wordt dit effect og versterkt.

#OPDRACHT 2: DOELENKILLERS VOORKOMEN

Wat zijn jouw grootste doelenkillers (Next Shiney Objects}?
Zo kun je zien wanneer je in de verleiding wordt gebracht om van je doel af te wijken.

1.

2.

3.

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 3: VERSE-START-MOMENT

Welke Verse-Start-Moment heb je gekozen voor je doel? Kijk nog even naar je doel en de Verse-Start-Momenten in de video.

Je bent natuurlijk vrij om te kiezen welke Verse-Start-Moment jij wil gebruiken. De grootste kans op succes is als je er eentje kiest die past bij het soort doel dat je hebt gekozen.

Mijn Verse-Start-Moment is:

..... <dag>

..... <datum>

om: ..... uur <tijd>

Tip: zet ook deze datum en tijd als een afspraak in je agenda. Voeg ook een reminder toe.

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 4: HET DOEL REFRAMEN

Bij opdracht 1 heb je een zogenaamd macrodoel gekozen. Het is nu het moment om je macrodoel te vertalen naar microdoelen. Zo reframe je je doel naar mini dopamine momentjes waardoor je sneller succes hebt en je brein graag dit gevoel opnieuw wil beleven. Zo krijg je de inspiratie om steeds aan je doel te blijven werken.

Kijk nog even naar dit voorbeeld:

MACRODOEL		MICRODOEL
20 nieuwe klanten 3 kilo afvallen 5 % conversie op mijn website	→	5 x 4 nieuwe klanten 3 x 1 kilo per maand 5 % conversie op een salespagina van mijn website

Mijn microdoel wordt:

Tip: maak je microdoel dus specifieker in het verkleinen van de aantallen, de tijdsduur, momenten, of in (proces)onderdelen.

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 5: MOTIVATIE NUDGEN

Vertaal je microdoel uit opdracht 4 naar een Min-Max doel waarbij het gemiddelde je micro doel is. Dus wil je 4 nieuwe klanten dan is je Min-Max doel tussen 2 en 6 klanten. Want het totaal 2+6 =8 klanten en het gemiddelde wordt dan 4.

Kijk nog even naar dit voorbeeld:

MICRO DOEL	MIN-MAX DOEL
4 nieuwe klanten	2 - 6 nieuwe klanten
1 kilo gewicht	0,5 – 1,5 kilo
5 % conversie	3 - 7 % conversie

Maak nu je van je Micro doel een Min-Max doel en noteer dat hieronder..

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 6: RESULTAAT PRIMEN

Je hebt in de video gezien hoe belangrijk het voor je brein is om te winnen. Dus Winnen MOET je zeker vieren. Een Guilty Pleasure is een perfecte beloning en moet een ook echte beloning zijn die je niet elke week aan jezelf geeft.

Wat wordt de Guilty Pleasure waarmee je jezelf gaat belonen als je een microdoel hebt gehaald? Schrijf je inspiratie hieronder op.

Tip: deel je Guilty Pleasure Moment op je socials en laat zien dat jij een onderdeel of je totale doel hebt gehaald. Wanneer je mij tagt, geef ik je er een verrassende reactie voor terug 😁

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 7: RESULTAAT PRIMEN

Een 10-minuten-taak is een ministap in het behalen van je doel. Het gaat om taken die je in 10 minuten kunt doen. Dat kan 1 taak zijn die je meerdere malen uitvoert of een aantal kleine taken. Zie hieronder een voorbeeld van een micro-min-max doel dat vertaald is naar een aantal 10-minuten-taken.

10-MINUTEN-TAAK

Micro-min-max doel: 2-6 nieuwe klanten:

* Mail sturen naar potentiële klant
* Follow-up mail openstaande offerte
* Aantal berichten liken of reply geven
* Website klant bekijken

Noteer voor jouw doel de 10 minutentaken

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 8: VOLHOUDEN FRAMEN

De SMA+-techniek helpt je om de juiste gewoontes te ontwikkelen om aan je doel te werken. De SMA+ techniek bestaat uit twee delen. De SMA en het implementatie deel, de +.

S = de situatie waaraan je kan herkennen om aan je doel te werken
M = het specifieke moment in die situatie waardoor je getriggerd wordt
A = de actie die je gaat uitvoeren, bv een tien minuten taak.

Kijk nog een keer naar onderstaand voorbeeld en vul dan je eigen SMA in.

De SMA+-techniek

Situatie: **inloggen in computer**

Moment: **openen mail**

Actie: **starten 10-min-taak**

Mijn SMA is:

Situatie:

Moment:

Actie:

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 9: VOLHOUDEN FRAMEN

de +uit de SMA+-techniek is ervoor bedoeld om het vol te houden voor jezelf. Weet je nog die 43% verbetering? Door de woorden Als en Dan toe te voegen aan je SMA heb je de techniek compleet.

Je vult de onderstaande zin aan met de antwoorden die je in de vorige opdracht hebt ingevuld.

Als ik <*situatie*>en ik <*moment*>, dan start ik als eerste met <*actie*>

Mijn SMA+ wordt:

Chantal VAN DEN BERG

#OPDRACHT 10: JE DOEL VERANKEREN

Je helpt je bren om je doelen te bereiken door het te verankeren. Dat doe je bijvoorbeeld door je antwoorden uit te printen en deze 1 x per week te bekijken en op een zichtbare plek te hangen.

Nog beter is om daarnaast een microdoel of 10-minuten-taak op een post-it te schrijven en op een zichtbare plek te plakken waar je meerdere keren per dag voorbij komt. Of gebruik een van de andere manieren om jezelf eraan te herinneren.

Schrijf hieronder hoe jij het zichtbaar gaat maken voor jezelf of gebruik het voorbeeld op de volgende pagina om ergens neer te leggen waar je het elke dag ziet.

Chantal VAN DEN BERG

DANKJEWEL VOOR HET VOLGEN VAN DEZE VIDEOLEZING!!

JE BENT NU AAN HET EINDE EN HEBT

GEGARANDEERD JE DOELEN BEHALEN VIA NEUROMARKETING

MET SUCCES AFGEROND.

HIERBIJ MIJN COMPLIMENTEN

Chantal VAN DEN BERG