# OPDRACHT: De basis van je webinar 1.0

De basis van jouw webinar is eigenlijk héél simpel. Het gaat om het ‘laten vallen’ van de grote dominosteen. Dat doe je door de volgende overtuigingen te doorbreken:

* Overtuigingen/twijfels over ‘het voertuig’/de methode
* De interne overtuiging(en)
* De externe overtuiging(en)

Die laatste twee heb je al vastgesteld in de vorige module. Omschrijf de overtuiging én buig deze om in een pakkende statement die je kan verwerken in jouw webinar

De overtuiging op ‘het voertuig’/de methode

|  |
| --- |
|  |

Statement voor webinar

|  |
| --- |
|  |

De interne overtuiging(en)

|  |
| --- |
|  |

Statement voor webinar

|  |
| --- |
|  |

De externe overtuiging(en)

|  |
| --- |
|  |

Statement voor webinar

|  |
| --- |
|  |

# Voorbeeld:

Ik ga je laten zien hoe ik dit er bij mij uit ziet

De overtuiging op ‘het voertuig’/de methode

|  |
| --- |
| Voor jezelf beginnen zonder ervaring of extra opleiding (naast je baan in loondienst) is niet mogelijk |

Statement voor webinar

|  |
| --- |
| Geheim 1: De succesformule  Hoe jij in minder dan één maand gaat van (g)een idee naar een écht bedrijf met een aanbod wat je direct kan gaan verkopen voor een extra inkomen naast je baan in loondienst |

De interne overtuiging(en)

|  |
| --- |
| Ik heb het gevoel dat ik er nog niet klaar voor ben, nog niet voldoende ervaring heb en dat er niemand op mij zit te wachten |

Statement voor webinar

|  |
| --- |
| Geheim 2: De 'NU starten-methode'  Hoe jij zonder opleiding of extra ervaring dat aanbod neerzet wat jij vol zelfvertrouwen kan verkopen omdat je wéét dat er mensen op jou zitten te wachten |

De externe overtuiging(en)

|  |
| --- |
| Ik ga toch geen klanten krijgen |

Statement voor webinar

|  |
| --- |
| Geheim 3: Mijn #1 verkooptip  Hoe jij jouw gloednieuwe aanbod verkocht krijgt ook wanneer je nu nog 0,0 verstand hebt van marketing en sales |