

Curaçao

Overleef elke crisis door 'cool' te zijn

Door Jasna Dusinovic

WILLEMSTAD - René Boender, die dinsdag 24 maart een inspirerende lezing te Brakkeput Mei gaf, is een veelgevraagde spreker op internationale podia. De trendteller geeft regelmatig lezingen in Orlando, New York, Los Angeles, Perth, Kaapstad, Milaan, Davos en Willemstad. Zoals op zijn website te lezen is; 'de wereld is zijn werkterrein'.

De succesvolle marketeer 'dwingt' de aandacht af met zijn energieke en enthousiaste manier van vertellen. Hij gelooft dat alles staat of valt met de kracht van communicatie.

Door de humoristische en tegelijkertijd kritische manier van vertellen, weet de communicatiegoeroe de luisteraars geboeid te houden. Ze hangen aan zijn lippen. „Ik ben eerlijk en oprecht en ik gebruik humor. Dat laatste is een belangrijke tool om de aandacht van de luisteraars vast te houden. Als ik les geef aan studenten vragen ze zich altijd af met wat voor gekke filmpjes ik nu weer kom. Ze vinden het echt leuk als ik les kom geven.” Boender heeft zelf, zoals hij dat noemt, zijn kennis van de 'Street University'. „Ik heb straatwijsheid. Ik ben in het vak gerold en heb geleerd van de leermeesters die ik in mijn leven heb mogen ontmoeten en waar ik mee mag werken. Later heb ik alle nodige diploma's gehaald. Maar het meest heb ik misschien nog wel geleerd van al mijn klanten. Eerlijk gezegd leer ik nog steeds bij. En ik geniet er volop van.”

Ook in tijden van de econo-



Trendwatcher René Boender geeft inspirerende lezingen over de hele wereld. Hij ziet 'Energie, Enthousiasme en Creativiteit' (EEC) als een belangrijke mix voor succes.

FOTO RENÉ BOENDER

mische crisis laat Boender zich niet uit het veld slaan. Tijdens zijn lezing 'Je moet niet wachten tot de storm voorbij is, je moet leren dansen in de regen', geeft hij adviezen aan ondernemers hoe zij kunnen overleven tijdens deze moeilijke tijden. „In tijden waarin door economische druk aankopen bewust worden gedaan, is het van essentieel belang dat je met een overtuigend verhaal voor je product of dienst komt. Consumenten zijn kritischer en nu extra gevoelig voor de waarheid, voor oprecht en eerlijk.”

Volgens Boender wordt het verkopen van inspiratie en niet het product steeds belangrijker. Mensen moeten elke dag een enorme hoeveelheid aan beslissingen nemen. Wat ga ik eten, wat trek ik aan, waar ga ik uit enz. enz. Dat proces wordt deels gedreven door rationele overwegingen. Maar omdat een mens tegenwoordig zoveel impulsen

krijgt, kunnen de beslissingen niet meer alleen gebaseerd op intelligentiequotiënt (IQ) genomen worden. Het emotiequotiënt (EQ) neemt het over waar de IQ het laat afweten. „Mark Eyskens, oud-premier van België, wijst erop dat er een groeiende kloof ontstaat tussen wat we moeten kennen en wat we werkelijk kennen. Het adaptief vermogen, het leervermogen van mensen, neemt af omdat we simpelweg niet meer alles kunnen volgen. Ondertussen neemt de hoeveelheid kennis en knowhow explosief toe. De kloof tussen beide wordt steeds groter. Om dat te compenseren heb je je EQ nodig. En als dat niet meer genoeg is moet je ook een beroep doen op je SQ (spirituele intelligentie). Als je op IQ inspeelt en je hebt succes, ben je 'Good', als je op EQ inspeelt ben je 'Great' en als je de SQ hebt bereikt, ben je 'Cool' en wil iedereen je product.”

Dat is de reden waarom Boender denkt dat het geen zin meer heeft voor ondernemers om zich op Unique Selling Points (USP) te richten. „Er bestaan geen unieke producten meer. We moeten op zoek naar de ISP's: de inspirational selling points. Wat 'triggert' jou om iets van mijn merk te kopen? Het wordt steeds belangrijker om in te spelen op de beleving van je klanten. Het gaat er niet om wat jij zegt, het gaat er om wat jouw klanten over jou zeggen.” Hoe je de klanten het beste kunt bereiken, legt Boender uit aan de hand van de '3 seconds, 12 seconds & Eternity formule'. „In pakweg 3 seconden is de par-periode (primaire affectieve reactie) bepaald. Die is vrij primitief: interessant of niet-interessant. In het laatste geval ben je kansloos en de aandacht van de consument kwijt. Bij het eerste geval volgt secundaire affectieve reactie (sar) waarin de 'ja' binnen 12

seconden al dan niet bevestigd wordt. Dat is wetenschappelijk vastgesteld en geldt in ons geval vooral voor de communicatie met campagnes. Maar het is net zo goed geldig voor zakelijke contacten. Je moet zorgen dat je in de eerste 3 seconden interessant gevonden wordt, de connectie aangaat. Eternity is daarna natuurlijk een ruim begrip, maar laat ik zeggen dat als je de E bereikt hebt je een behoorlijk potje kunt breken. Zolang de ontvanger je toestaat dat jij mag zenden. Nu is immers de consument aan de macht.”

Om te overleven geeft Boender ondernemers het advies om op de hoogte te blijven van wat de markt doet, om iedere klant te behandelen alsof hij de paus is, om verantwoordelijkheid te nemen voor eigen daden, om niets als vanzelfsprekend te beschouwen en tot slot je intuïtie te volgen. „Leer voelen met je hersenen en luisteren met je hart!”

Advertentie



Academy Hotel Curacao is looking for an **Operations Manager** to join the management team:

Operations Manager is responsible for the day-to-day operations of the following areas: Housekeeping, Maintenance, Food & Beverage Department (Restaurant & Bar, Banqueting, Kitchen, and Purchasing). The Operations Manager reports directly to the Hotel manager and gives direction to Young Professionals of different educational levels and backgrounds.

Requirements:

- ✓ A team player with training and excellent communication skills
- ✓ Fluent (writing and speaking) in English, Dutch and Papiamentu
- ✓ Out-going personality, dynamic, innovative, flexible and hands-on attitude
- ✓ Must have good computer skills (Microsoft)
- ✓ Must have extensive knowledge of Food & Beverage department, Purchasing and Cost Control
- ✓ Should have minimum SBO/MBO Horeca level 4 or HBO Hotelschool diploma
- ✓ Should have a minimum of 3 years experience in the food & beverage department of a hotel

Academy Hotel Curacao strongly invites candidates born on the Netherlands Antilles and specially Curacao to apply and send their CV.

Please send your CV and motivation in English with picture and references before April 13th, 2009 per email to: Academy Hotel Curacao, At: Tirza Garmes-Daal.
Email address: tirza@academyhotelcuracao.com
For more information you can contact the Academy Hotel Curacao: 461-9319 or visit our website www.academyhotelcuracao.com
Applications will be handled confidentially.

Advertentie

★★★★★★★★
Wat is er verkeerd aan om een (helpende) hand toe te steken?

- Er is niets verkeerd aan om een helpende hand aan te reiken.
- Als men maar betaalt voor geleverde diensten!

Saka bosom!

vota sí pa un Kòrsou sígur



We willen de verantwoordelijkheid voor de andere eilanden niet dragen.

Maar dat betekent niet dat we niet kunnen samenwerken. Als men voor onze diensten maar betaalt. We delen samen een lange geschiedenis met veel vriendschappelijke en familie relaties.

Samenwerking en vriendschap zijn ook in ons belang en tasten onze autonomie niet aan.

Een advertentie van de overheid van Curaçao