

Buyer  
energy  
vs.  
Seller  
energy



# Kom jij de appeltjes brengen?

Mensen voelen feilloos of jij iets komt brengen of dat je eigenlijk iets probeert te halen. Juist die intentie maakt het verschil.

**1. Wanneer merk ik dat ik vanuit 'seller energy' communiceer?**

*Bijvoorbeeld: ik wil iemand overtuigen, ik hoop dat iemand koopt, ik wil mezelf bewijzen.*



**2. Hoe ziet mijn 'buyer energy' eruit?**

*Hoe zou ik communiceren als ik volledig vertrouw op de waarde van mijn aanbod?*



**3. Stel dat ik vandaag alleen maar de appeltjes zou uitdelen...**

*Wat zou ik dan posten, delen of vertellen?*



