

# Flirt Company doet meer dan flirten

Vijf jaar geleden begon het avontuur van Esther Popelier in de flirtbusiness. Nu runt zij samen met Liselotte Opdam the Flirt Company (voorheen Flirt in Company). Ze verzorgen vooral voor HRM-afdelingen binnen bedrijven zakelijke flirtworkshops en trainingen. We spraken met Esther en Liselotte over doorgroeien en de gun- en funfactor binnen hun trainingen.



Esther Popelier

Begin dit jaar besloot de the Flirt Company zich te herprofilen. "Eigenlijk bieden we al veel langer veel meer aan dan Zakelijk Flirten. Maar dit kwam er alleen maar uit in één-op-één gesprekken met de klant."

Het doel van een Flirttraining is de deelnemers bewust te maken van zichzelf (van hoe zij overkomen in een gesprek). De (flirt)technieken zijn zeer praktisch en kunnen toegepast worden in diverse situaties op de werkvloer. Deze geven de deelnemer handvaten hoe hij tot een succesvoller gesprek kan komen. Volgens de flirtcoaches lukt dat alleen als de cursisten in contact staan zichzelf, met hun gevoel, terwijl ze in contact treden met anderen. "Wat we de deelnemers mee willen geven is dat ze inzicht kunnen krijgen in hun eigen overtuigingen, vaardigheden en gedrag. We leren ze wat voor een effect hun gedrag of houding heeft op hun omgeving. Het effect is dat mensen effectiever, efficiënter zijn en meer energie halen uit het contact en tegelijkertijd positieve energie achterlaten bij mensen", vertelt NLP trainer Liselotte.

Liselotte Opdam



Naast dat inzicht leren de cursisten nieuwe vaardigheden aan om op een makkelijkere en open manier contact te maken. "Het zijn geen trucjes wat we de deelnemers leren", benadrukt Esther. "Het is wel de bedoeling vanuit je authenticiteit te reageren; zakelijk flirten is een attitude. Want onoprechtheid wordt opgemerkt. Met een oprechte reactie vergroot je trouwens meteen je gunfactor", vult ze aan.

De Flirtworkshops zijn opgebouwd rondom drie pijlers: Vertrouwen, verbinden en verleiden. "Deze drie pijlers hebben we verder uitgewerkt in verdiepende korte trainingen en workshops", legt Esther uit. "Om een voorbeeld te noemen: voor salesafdelingen trainen we medewerkers in aantrekkelijk gedrag, zodat ze klanten aan zich kunnen binden en klanten kunnen verleiden tot een deal. Of een onderneming heeft moeite klanten te krijgen en te houden; hoe kunnen we het vertrouwen winnen van onze klanten? Dat heeft ook alles te maken met vertrouwen en verbinding. Als het op dit vlak goed zit, dan verhoogt de medewerker zijn gunfactor. Want na de technische informatie baseert de klant zijn besluit om met dat ene bedrijf in zee te gaan op emotionele gronden. Dan gaat het persoonlijke contact een grotere rol spelen."

The Flirt Company biedt inmiddels diverse activiteiten aan, die in elke gewenste vorm gegoten kunnen worden. Van een inhoudelijke dag, een teambuildingsuitje, een samenkomst tot aan een netwerkvond. "De vorm maakt niet uit, want wij zoeken er een passende invulling bij die enerzijds de aanwezigen iets leert en praktische handvaten biedt en anderzijds ook sprankelend, vernieuwend en interactief is."

De trainingen zijn zeer succesvol. Esther: "Wij zien vooral veel mensen die geïnspireerd raken. Ze zien dynamieken en processen door een andere bril. Er ontstaan mogelijkheden, daar waar eerst onmogelijkheden werden ervaren."

Meer informatie: [www.flirtcompany.nl](http://www.flirtcompany.nl)