TOP VERKOPER IN 20 WEKEN

Ine van Hofstraeten

Houtekiet

Topverkoper in 20 weken

Succes verzekerd !

Ine Van Hofstraeten

Inhoud

Inleiding	**3**
MINDSET EN BEPERKENDE OVERTUIGINGEN	**4**
VIJFTIEN KWALITEITEN VAN EEN TOPVERKOPER	**14**
COMMUNICATIEVE VAAARDIGHEDEN	**26**
DOELGROEP BEPALEN	**36**
SEARCH FOR YOUR CLIENT NEEDS	**45**
EARN CREDIBILITY	**54**
LOVE YOUR CLIENT	**63**
LOVE YOUR PRODUCT	**71**
VERKOOPSGESPREK VOEREN	**81**
FOLLOW UP	**90**
REFERENTIES DOOR BUITENGEWONE KLANTENSERVICE	**100**
HOE KAN JE ELK JAAR JE OMZET VERHOGEN?	**109**
OMGAAN MET LASTIGE KLANTEN	**119**
STRESS VERMIJDEN DOOR EFFECTIEF TIME MANAGEMENT	**128**
MISSERS POSITIEF BENADEREN	**138**
WAT ELKE KLANT WILT DAT JIJ WEET	**148**
WAT ER VERKEERD KAN GAAN	**157**
SELL® voor speciale groepen	**165**
HET LAATSTE HOOFDSTUK	**176**
Dankwoord	**178**

Hoofdstuk 1

MINDSET EN BEPERKENDE OVERTUIGINGEN

Startende verkopers en startende ondernemers kampen vaak met hetzelfde probleem: hun 'mindset'. Hun overtuigingen houden hen tegen om datgene te doen wat ze zouden moeten doen: verkopen. Jouw mindset bepaalt jouw gedrag. Als je zelf niet gelooft dat je het kan hoe wil je je klant dan zover krijgen? Als startende verkoper is er geen ontsnappen aan. Verkopen is jouw vak. Je kiest er zelf voor. Maar als startende ondernemer is dat vaak wel het laatste wat je wilt doen. Verkopen is bijzaak, iets wat je koste wat het kost wilt vermijden. Hoe komt dat en wat houdt jou tegen, als startende ondernemer of verkoper? Je geest houdt je voor de gek. Als je dit beseft, ben je al een stap verder. Hier komen de meest voorkomende beperkende overtuigingen die je tegenhouden om ervoor te gaan.

'Ik durf niet verkopen'

Neem afwijzingen nooit persoonlijk

'Ik ben niet goed genoeg', denken veel mensen als ze een 'nee' krijgen. 'Ze houden niet van mij.' Mensen nemen een afwijzing vaak veel te persoonlijk op. Dit houdt ze in essentie altijd tegen om te verkopen.

Nummer één van beperkende overtuigingen is de angst voor afwijzing. 'Ik durf niets te verkopen want mensen zullen 'nee' zeggen en daar ben ik bang voor. 'Ik ben niet goed genoeg. Ik heb wat verkeerd gedaan. Ze houden niet meer van mij.'

Op dat moment ben je nog altijd dat kleine kind dat wat verkeerd deed en mama en papa boos maakte. Op latere leeftijd draag je dat mee als een zware last. Onbewust sluipt dit gevoel dan je leven in en het beheerst alles wat je doet.

Word volwassen en zet je erover heen

Hiertegen kun je maar één ding doen en dat geldt voor alles wat onbewust of bewust in je hoofd blijft hangen, grow up, word volwassen. Erken dat je weer in die val trapt maar ga dan verder. Mensen houden nog altijd van je, ook al zeggen ze 'nee' tegen jouw product. En oké, het kan persoonlijk zijn, maar so what? Wat maakt het uit dat tien potentiële klanten jouw product of dienst niet kopen? Ga je er dood van? Word je ziek? Ja, vaak maakt het mensen ziek als ze afgewezen worden maar komaan, word volwassen! Het leven gaat voort. Je komt wel iemand anders tegen. Klanten die niet willen kopen van jou, pech voor ze. Jij hebt wat waardevols te bieden: jezelf, je product. Jouw product of jij, kunt ze helpen om succesvoller te zijn, om ze te beschermen of weet ik veel wat het ze nog meer kan bieden. Als ze dat niet willen: op naar de volgende klant. Bekijk het als een sport: elke keer dat jij wordt afgewezen

maakt het jou sterker en beter bestand tegen een volgende afwijzing. Neem het niet persoonlijk op, ook al komt het zo over. Verbeter jezelf, ontwikkel jezelf en probeer het volgende keer beter te doen.

‘Ik kan niet verkopen’

Iedereen verkoop constant

Iedereen verkoopt continu: mannen, vrouwen, grootmoeders, grootvaders, kinderen. Alleen zijn we ons er niet van bewust. Als je praat over wat je goed vindt, verkoop je. Verkopen is als koken. Iedereen kan wel wat koken, misschien niet perfect maar toch iets. Een boterham maken is ook verkopen.

Vrouwen die over de nieuwste kledingwinkel praten en die aanprijzen bij vriendinnen, dat is verkopen. Mannen die over hun beste voetbalmatch praten, zijn aan het verkopen. Mensen verkopen dagelijks aan elkaar, wat ze leuk vinden. Grootmoeder verkoopt koekjes en pannenkoeken.

Zolang we ons niet bewust worden van het feit dat verkopen bij iedereen een aangeboren talent is, lopen we vast. Bij alles wat we doen, verkopen we. Zolang we dat niet beseffen, blijven we denken dat we het niet kunnen. ‘Ik kan niet verkopen want ik heb het nooit geleerd.’ Maar verkopen zit in ons bloed. We zijn er mee geboren. Kinderen die smeken om een snoepje verkopen zichzelf. Met hun lieve snoetjes trekken ze de aandacht en stelen ze het hart van opa of oma, papa of mama.

Het is een aangeboren talent dat je verder moet ontwikkelen

Ontwikkel dit talent verder. Focus je op je business, jouw product of jouw dienst. Focus op wat je echt wilt en waar jij enthousiast van wordt. En doe dit met overgave. Alsof het je favoriete voetbalmatch is, de mooiste kledingwinkel of het lekkerste koekje. En dan zal het je lukken. Je zult beseffen dat je een verkoper bent. Dat jij geboren bent om dit te doen. En dat je alles aankunt als je het maar echt wilt hebben, wilt zijn of wilt doen.
Dan zul jij weten dat het je gegeven is en dat je alles kunt als je maar zeker genoeg bent van jezelf en het zo graag wilt dat alles rondom jou verdwijnt.

Onthoud dit belangrijke gezegde: ‘als je denkt dat je het niet kunt, heb je gelijk. En als je denkt dat je het wel kunt, heb je ook gelijk.’ Wat wil jij geloven? Dat zal uiteindelijk waarheid zijn voor jou en je omgeving. Je kunt alles als je maar in jezelf gelooft.

‘Ik wil geen verkoper zijn’

Wat jij gelooft over jezelf wordt waarheid

‘Goedkoop.’ Dat is vaak wat mensen vinden of denken als ze het woord ‘verkoper’ horen. Mensen die niets anders kunnen of niet weten wat ze willen, dus worden ze maar verkoper. Voor veel mensen heeft het woord ‘verkopen’ een negatieve connotatie. Het brengt negatieve gevoelens bij ze naar boven.

Mensen willen om deze reden vaak niet verkopen. Zelf ben ik al zeven jaar verkoper. Toch ben ik me hiervan pas onlangs bewust van. Als mensen me vroegen wat ik deed, moest ik altijd nadenken om een woord te vinden dat me een goed gevoel gaf. Nooit zei ik gewoon: ‘ik ben verkoper’ maar altijd: ‘ik ben verantwoordelijk voor dit of dat.’ Mensen wisten dan nooit wat ik bedoelde. Ze vroegen me altijd uit en uiteindelijk moest ik bekennen dat ik een product verkocht. Dat toegeven was echt het laatste wat ik wou. Het gaf me altijd een heel negatief gevoel. Ik had daar toch niet voor gestudeerd. Ik kon toch veel meer dan dit. Ik voelde het als minderwaardig aan. Ik voelde me beter dan al ‘die verkopers' en had dus nooit vrede met het feit dat ik zelf een verkoper was, wat ongetwijfeld vaak leidde tot een ‘nee’.

Wees trots op jezelf

Wees trots op wat je verkoopt, op wat je doet en op wie je bent. Want wie je bent en wat je doet, ben of doe je zoveel beter als je in jezelf gelooft.

‘Ik wil geen ‘nee’ horen’

Neem ‘het’ niet persoonlijk

Elke ‘nee’ brengt je dichter bij de ‘ja’ die jij wilt horen. Bekijk het als een spel. Je wilt wat verkopen en hoe vaker je ‘nee’ krijgt, hoe blijer je ervan wordt.

Doe de oefening maar. Neem jezelf voor om een hele dag vragen te stellen en te telefoneren met als enige doel, een ‘nee’. Als je een ‘nee’ hebt, ben je geslaagd en krijg je tien punten. Bij duizend punten heb je een cadeau verdiend.

Mensen haten het vaak om een ‘nee’ te horen. Ze denken dat ‘wij’ een ‘nee’ hebben en nemen het veel te persoonlijk op, net als bij de ‘Ik durf het niet’ . Dit houdt ze tegen om er echt voluit voor te gaan. Wat is het ergste wat er kan gebeuren? Dat je een ‘nee’ krijgt. Mensen die je product niet willen kopen, die niet met jou in zee willen gaan: so what? Je gaat er niet dood van. Je bent niet neergeschoten. Je hebt alleen een ‘nee’ gekregen. Goed, missie geslaagd, op naar de volgende ‘nee’.

Verkopen is een spel. Sometimes you win. Sometimes you lose.
Je krijgt vaak negen keer een 'nee' voordat iemand een 'ja' geeft. Dus wees blij als je een 'nee' krijgt. Proficiat, je bent weer een stapje dichter bij een volgende 'ja'.

Het leven is een spel. Verkopen is een spel. Neem het niet te serieus. Ga gewoon verder als iemand niet met jou in zee wilt gaan. Het brengt je dichter bij jouw doel. Durf en zet door.

'Ik ben geen expert in verkopen'

Je hoeft geen expert te zijn. Nog niet.
Het zit in je hoofd. Alles is moeilijk als jij dat denkt. Volg het plan in de volgende hoofdstukken. Voor alles is er een systeem. Zolang je het systeem niet kent, lijkt alles moeilijk.

Je wilt piloot worden maar niemand heeft het je geleerd. Natuurlijk is het dan moeilijk. Maar wat doen piloten? Ze volgen een opleiding. Ze leren alles over windsnelheden, windrichting, hoe een vliegtuig werkt, de opbouw ervan. Dan leren ze vliegen met iemand naast ze. Ze worden copiloot. En stapje voor stapje komen ze dichter bij hun doel: zelf vliegen. Uiteindelijk zijn ze piloot.

Je wordt een expert door het te 'doen'
Dit is net zo bij verkopen. Je leert wat belangrijk is. Wat je kunt doen. Hoe mensen kunnen reageren. Je leert wat je product kan en niet kan. En vervolgens vertel je wat je weet. Je brengt het in de praktijk. Je focus is op je doel gericht. Adviseren. Verkopen. Wat aan de man brengen. Je leert elke dag bij en dan vlieg je op een bepaald moment alleen. Want je weet het nu.

Volg de stappen. Volg het systeem. Alles is een systeem. Je kunt alles leren als je gewoon stap voor stap verder gaat en je open stelt om te leren. Niets is moeilijk als je begint bij het begin en nooit je doel uit het oog verliest. Mensen worden experts als ze een focus hebben en hun doel nooit uit het oog verliezen.

'Ik ben niet geboren met het verkoperstalent'

Stop met jezelf te beperken
Loodgieters, advocaten, dokters, van hen zegt niemand: 'Zij zijn geboren met het talent.' 'Ik word loodgieter en ik ben ermee geboren,' dat hoor je nooit. Maar toch maken we die kronkel in ons hoofd als het gaat over zangers, dansers en verkopers.

‘Je moet geboren zijn met het verkoperstalent anders kun je het wel vergeten.’ Dat is onzin maar toch houden we eraan vast. We geloven er zo sterk in dat dit ons beperkt om echt de stap te zetten en te doen wat we willen doen.

Je kan alles leren.
Dat idee houdt ons tegen in wie we zijn. Vaak zeggen mensen: ‘Ik ben coach of tandarts of loodgieter en ik wil niet verkopen.’ Maar is het voor iedereen interessant om te kunnen verkopen. Want je wilt altijd meer klanten, betere contacten, leukere gesprekken. Vaak schort er wat en weet je niet wat of waar.

Vergeet de mythes over talenten die aangeboren zijn of door de hemel gezonden. Je moet niet geboren zijn als verkoper om er goed in te zijn. Alles kun je leren.

Loodgieters en advocaten starten ook van nul. Ook als verkoper heb je vaardigheden die je het leven een stuk gemakkelijker maken. Niets is aangeboren behalve jouw uiterlijk en zelfs dat kun je de dag van vandaag moeiteloos veranderen.

‘Ik heb niet gestudeerd voor verkoper’

Je bent nooit te oud om te leren.
Leven is continu bijleren. Verkopen is niets meer dan je kennis, wat je altijd al deed, overbrengen naar de verkoop van je product of dienst. Bij alles wat je doet, verkoop je. En je weet zelf goed genoeg wat werkt en niet werkt. Vaak ben je er niet van bewust dat je verkoopt.
Avondschool is iets van deze tijd. Als je plots je leven wilt omgooien en wat totaal anders wilt doen, volg je gewoon avondschool. Je informeert je, je schrijft je in en je begint eraan.

Ontwikkel je talent verder.
Het is net hetzelfde met verkopen. Je faalt in dingen. Je wilt het beter doen. Je leest een boek of volgt een opleiding met als doel wat bij te leren, een inzicht te krijgen en vorderingen te maken, beter te worden. Studeer ervoor, win informatie in, kijk wat nodig is om datgene te doen wat je wilt doen en zet je er voor honderd procent achter.
Geloof vanaf vandaag dat alles te leren is, zolang jouw focus gericht is op wat je wilt. Wat jij gelooft is waar, tot het tegendeel bewezen is en het tegendeel bewijzen kan nooit zolang jij doet wat je wilt doen. Kijk wat je in je dagelijkse leven doet en implementeer dat in jouw verkoop. Veel dingen zijn gewoon hetzelfde maar onzichtbaar omdat je je er niet bewust van bent.

‘Het duurt jaren voor ik een goede verkoper wordt’

Oefening baart kunst. Leren fietsen ging ook niet in een dag. Maar je ging er wel voor. Je startte en je viel. Je stond weer op en je ging verder. Je leerde fietsen tot je kon fietsen. Als kind zei je nooit: ‘Ik leer maar niet fietsen want ik val toch.’ En toch doen we dit wel als we willen verkopen of als we wat anders willen leren.

Stap uit je comfortzone.
We starten niet want we denken dat het ons toch niet lukt. Zolang we dit blijven geloven blijven we in onze comfortzone zitten. We proberen het niet omdat we geloven dat het jaren duurt voor we het kunnen, voor we een topverkoper zijn.

Werk naar een doel toe.
Begin nu. Hoe sneller je begint, hoe sneller je beter wordt. Doe het veel en wordt beter en beter in wat je doet, in hoe je het doet. Leren fietsen duurde ook een tijd. Maar je ging ervoor omdat je een duidelijk doel had: kunnen fietsen. Alle begin vraagt aandacht en focus. Iets is pas moeilijk als jij dat wilt geloven. Iedereen heeft een ander beeld in zijn hoofd over wat moeilijk is. Maar het duurt geen jaren. Het duurt zolang tot jij vindt van jezelf dat je geweldig bent en dan nog kan het altijd beter.

Mensen worden topverkopers omdat ze altijd beter willen worden, meer willen weten, door willen gaan. Omdat ze de passie hebben om een doel na te streven en pas te stoppen als ze dat bereikt hebben. Geef nooit op. Ga altijd verder. Verleg je doelen.

‘Ik geloof niet dat ik het kan’

Je hebt gelijk want je gelooft dat je het niet kunt. En je gedachten worden altijd de wereld ingestuurd en de wereld antwoordt met wat jij denkt dat waar is.

Minderwaardigheidssymptomen zijn een ziekte van deze tijd: kinderen met ADHD, mensen die zich minderwaardig voelen, niet geloven in zichzelf of de wereld wantrouwen. Maar het brengt je geen stap verder. Wij worden er niet beter van. De mensen rondom ons niet en de wereld gaat eraan kapot. Alles wat jij gelooft komt vroeg of laat uit. Dat is de wet van het leven. Je kunt alles hebben wat jij wilt. Je kunt alles zijn wat jij wilt zolang jij het gelooft.

Jij bent vrij om te geloven wat jij wilt.
Je kunt in de gevangenis zitten en je toch vrij voelen omdat jij het gelooft. Ik was onlangs opgeroepen als getuige in een proces in Duitsland en ik was bang dat ik ook aangeklaagd zou worden. De weken voor het proces werd ik gek van angst. Ik viel kilo’s af en leek een gevangene in de wereld en in mijn hoofd. Toen ik in de getuigenbank zat heb ik ervaren hoe het voelde om vast te zitten in een situatie waar je niet uit kunt. Ik moest het ondergaan en

kon niet voor of achteruit. Toen ik terug in de auto zat op weg naar huis overviel mij een vrijheid die ik tot op de dag van vandaag door mijn lijf voel stromen. Je vrijheid is het allerbelangrijkste, in een relatie, je werk en in wat je doet en niet doet. Zonder vrijheid ben je gevangen. En als je je gevangen voelt denk dan aan hoe het zou zijn als je morgen echt vast zou zitten achter tralies.

Geloof in jezelf
Vrijheid zit in hoe jij je voelt en wat jij ervaart als vrijheid. Kunnen verkopen en een verkoper zijn, is omdat jij dat van jezelf vindt, omdat jij gelooft dat je het bent en dat je het kunt. Het is simpel en jij hebt altijd de keuze om te geloven wat jij wilt.

Als je gelooft dat iets niet goed is voor jou verander het dan vandaag nog. Doe het gewoon. Geloof vandaag in iets positiefs. In hoe jij wilt zijn. Hier wil jij zijn. Geloof dat het kan en geloof in jezelf. Dan zal de wereld antwoorden met wat jij gelooft.

'Ik vind dat verkopers opdringerig zijn'

Schreeuwerige verkopers proberen ongevraagd je aandacht te trekken. Op vakantie krijg je vaak te maken met straatverkopers. Ze proberen je binnen te trekken en zijn dan ook de schrik van veel vakantiegangers.

Opdringerige verkopers zijn 'out'.
Onbewust en zelfs vaak bewust is dat ook het beeld dat wij hebben van verkopers. De opdringerige autoverkoper die ons een auto wilt aansmeren. De opdringerige verkoopster die ons geen tijd gunt om rustig te shoppen maar al na twee stappen in de winkel naast ons staat om ons te vervelen met vragen, als, kan ik je helpen?

We willen rust en zeker niet gestoord worden door lastige, opdringerige verkopers. Maar als we dan op een bepaald moment zelf ons product of dienst willen verkopen dan is dat vaak wat ons, vaak onbewust, tegenhoudt. Het beeld dat we hebben van verkopers en hoe ze zijn, wie ze zijn, wat ze doen en dat we zo zeker niet willen zijn.

Adviserende verkopers zijn 'in'
Mensen hebben vaak een verkeerd beeld van verkopers. Topverkopers zijn niet opdringerig. Ze zijn niet vervelend. Klanten houden van ze. Ze willen geadviseerd worden door ze.
En topverkopers zijn goed voor klanten. Ze zijn goed voor bedrijven. Macho-verkopers zijn niet meer van deze tijd en als ze dan al verkopen zullen het nooit topverkopers zijn of worden.

‘Ik vind dat verkopers mensen lastig vallen’

Jouw gedachten zeggen tegen je ‘verkopers vallen mensen lastig’. Het is jouw beeld dat jij hebt. Maar jouw product is waardevol. Jij bent nodig. Mensen hebben jou nodig. Als je wat waardevols biedt en voor de volle honderd procent achter jouw product staat, wat een vereiste is als je een topverkoper wilt worden, dan val je mensen niet lastig. Als mensen vinden dat je ze lastig valt, dan ben je op de verkeerde plaats, bij de verkeerde klant en moet je daar simpelweg niet zijn.

Jij hebt iets te bieden

Zoek altijd naar iemand die je nodig heeft. Die nodig heeft wat jij te bieden hebt. Zorg voor een meerwaarde in iemand zijn leven en voor iemand zijn bedrijf. Dan zullen mensen je met open armen ontvangen. Stop met denken dat je iemand lastig valt want het is wat leeft in jouw hoofd en wat het voor jezelf verziekt om te verkopen. Wees zeker van je stuk en mensen zullen jou geloven. Ze zullen luisteren naar wat je te zeggen hebt en willen wat jij aanbiedt.

Jij hebt wat zij nodig hebben

Jouw doelgroep heeft jou nodig. Ze hebben jouw product nodig. Een ‘nee’ is het missen van iets. Een ‘ja’ is het krijgen waar jij voor gekomen bent. Wees altijd aandachtig voor wat mensen uitstralen. Als je denkt dat je ze lastig valt, is dat ook wat je zult krijgen.

‘Ik vind dat verkopers arrogant zijn’

Jij bent gelijkwaardig

‘Betweters’ noemen ze ons vaak. Verkopers zijn arrogant. Zo komen ze over als ze denken het beter te weten dan de klant. Ze kijken neer op anderen en vinden zichzelf de beste in wat ze doen. Veel verkopers zijn inderdaad zo maar ze zullen nooit gekozen worden als topverkoper. Topverkopers zijn niet arrogant. Ze weten het niet beter en ze kijken niet neer op anderen. Ze stellen zich op gelijke hoogte met de klant, niet meer, niet minder, gelijk en evenwaardig.

Zet jezelf op gelijke voet met je klant

Er wordt een beeld gepland in jouw hoofd door de media. De perfecte vrouw, perfecte man, een standaard beeld van een verkoper, een loodgieter en we slikken het allemaal. Het wordt waarheid in ons hoofd en het beperkt ons in ons doen en laten. Het sluit deuren die open staan voor iedereen. Maar we sluiten ze in ons hoofd zonder te weten dat we het doen. Het zet ons vast in een leven dat we vaak niet willen. En het vormt ons beeld. Het laat ons denken dat alle verkopers arrogant zijn en dat we dat niet willen zijn. Dus we zeggen maar dat we dat niet willen zijn. Liever geen verkoper want dat arrogante hoort niet bij ons. En we

willen het al zeker niet horen. Je bent wie je wilt zijn. Maar arrogantie is wat niet werkt dus verban het beeld dat verkopers arrogant zijn. Zo zijn topverkopers NIET.

‘Ik vind dat verkopers anderen niet serieus nemen’

We nemen onszelf vaak te serieus. Het leven zou fun moeten zijn. Maar vaak laten we dat niet toe.

Wees oprecht en respectvol

Vaak denken mensen dat verkopers anderen niet serieus nemen en dat ze klanten niet belangrijk vinden. Wil je een topverkoper worden dan is het een must om te glimlachen en te lachen. Maar lach niet te veel en uitlachen doe je zeker niet. Dan denken mensen dat je ze niet serieus neemt. Dat je enkel de leuke komt spelen en dat het leven een spel is voor jou. En dat is het ook maar dat kun je er beter niet te dik op leggen. Als mensen denken dat je een spel speelt dan zullen zij jouw spel heel snel stoppen.

Neem anderen serieus

Dus ja, neem het verkopen op zich niet te serieus. Neem jezelf niet te serieus. En al zeker de wereld niet. Maak van jouw werk, je hobby. Speel ermee. Heb plezier in wat je doet en wat je verkoopt maar neem andere mensen, wat ze zeggen en doen, neem dat serieus. Heb respect voor wat zij doen. Heb respect voor mensen die het leven wel serieus nemen.
Ook al staan ze volgens jouw normen te serieus in het leven. Iedereen volgt zijn eigen weg en dat is goed zo want iedereen heeft zijn eigen weg te gaan.

‘Ik vind dat verkopers manipuleren’

Je kan niemand verplichten om te kopen

Kinderen beïnvloeden ouders om wat gedaan te krijgen. Vrienden en vriendinnen beïnvloeden elkaar in het zijn wie ze zijn en in de kledij die ze dragen. Iedereen beïnvloedt mekaar bewust en onbewust en dat is normaal. Manipuleren is niets meer dan beïnvloeden en toch hangt daar een negatieve betekenis rond. Verkopers manipuleren. Ze zorgen ervoor dat klanten wat tegen hun zin doen. En dat is niet waar. Je kunt niemand dwingen om wat van jou te kopen. De klant beslist uiteindelijk nog altijd zelf.

Dring jezelf niet op

Dat je kunt beïnvloeden, dat is waar. Maar echt manipuleren, wat is dat. Schrap het negatieve beeld van manipulerende verkopers uit je hoofd. Je informeert en adviseert je klant. Je kunt hem sturen in de richting die jij wenst. Maar alleen als de klant ervoor open staat en jou vertrouwt.

Manipuleren of beïnvloeden is niet slecht. Het is de normale gang van zaken en we tillen veel te zwaar aan het woord. Als je niet gemanipuleerd wilt worden moet je verhuizen naar een onbewoond eiland. Maar dat wilt niemand. De media manipuleert continu maar vaak denken we daar al niet meer bij na. We doen dingen en vormen beelden zonder ons bewust te zijn waarom en hoe.

Start met verkopen en zet het negatieve beeld van manipuleren uit je hoofd, vanaf nu is het informeren en adviseren.

'Ik vind dat verkopers over lijken gaan om omzet te halen'

Als je enkel focust op omzet ga je de dieperik in

Gaat er effectief iemand dood als jij je omzet haalt of niet haalt? En toch denkt iedereen dat verkopers over lijken gaan. We zijn geen maffia. We spelen niet in een of andere Godfather film. Hoewel we dat misschien wel willen. We gaan niet dood als we niet te snel rijden om onze afspraak te halen tenminste.

Topverkopers voegen wat toe. We zijn een 'need to have' en geen 'nice to have'. Het is waar dat verkopers targets hebben om te halen en ze koste wat het kost willen halen. Als het kan er zelf boven willen gaan. Het is dan makkelijk om te zeggen, ze gaan over lijken. Maar als je het van de andere kant bekijkt is het niet meer dan een persoon, man of vrouw, die vol passie vertelt over zijn of haar product. Je weet dat dit het juiste is voor jouw klant en je wilt koste wat het kost een meerwaarde bieden aan jouw klant.

Focus op je klant en je omzet volgt vanzelf

Verkopers die alleen voor de omzet gaan zonder te kijken naar de behoefte van de klant zullen nooit succesvol zijn. Ze gaan over een nacht ijs en dat zal vroeg of laat breken. Kunnen zwemmen helpt op dat moment niet.
Hou je target voor ogen. Weet dat het er is maar blijf rustig en hou altijd voor ogen dat jouw klant zijn behoeften op de eerste plaats komen en dat verkopen dan vanzelf komt.

Je kan het boek nu bestellen via:

Standaard Boekhandel

FNAC

www.proxisazur.be

www.bol.com

www.managementboek.nl

www.houtekiet.be

Wil jij een gesigneerd exemplaar? Stuur een mail met jouw adres naar
info@topverkopertips.be

MEER INFORMATIE EN ADRESSEN

Alles over mijn boek Topverkoper in 20 weken
www.topverkoperin20weken.be

ONLINE SalesCursus
http://member.topverkopertips.be

Live Training Sales Secrets
www.topverkopertips.be

Meer topverkopertips:
www.topverkopertips.be

Meer verhalen op:
www.passievoorschrijven.be

Jouw eigen boek schrijven? Ik help jou!
www.salesanddreams.be

ONLINE SchrijfCursus
http://member.salesanddreams.be

Alles over mijn andere boeken
www.salesanddreams.be

Laat je even weten wat jij van dit boek vindt? Jouw reactie en vragen:
info@topverkopertips.be