

Column door Jan-Willem Seip

Stop met verkopen

Van 'push' naar 'pull'

Verkopers worden bijna 'doodgetraind'. Ze zouden dus zeer succesvol moeten zijn en graag geziene gasten bij de klant moeten zijn ... Wat wijst de praktijk uit? Hoe staat het met het imago van de gemiddelde verkoper? En wat zijn de verkoopresultaten bij zo veel training? In veel gevallen: onder de maat. Verkopers willen veel te graag verkopen en denken dat dát werkt. Stop daar eens mee, verkopend Nederland!

Wat werkt wel? Stap over van 'push' naar 'pull'. Het helpt dan om een magneet te worden en ervoor te zorgen dat u de markt aantrekt. Een magneet wordt u onder andere door zichtbaar te zijn en in de hoofden van uw (potentiële) klant. Ook zichtbaarheid binnen uw (online)netwerk helpt u om te magnetiseren. De succesvolle verkoper en ondernemer creëert ook een podium waar zij deze kennis tentoonspreidt en weggeeft.

Het loslaten van aangeleerde trucjes als 'afsluittechnieken' heeft een ander vaak snel door. Laat varen. Stop daarmee.

Verleiden

Zorg ervoor dat de klant het aan zichzelf verkoopt, zodat deze zegt: "Laten we het maar doen." Hoe laat u het de klant aan zichzelf verkopen? Door verlangen te creëren. Denk aan die oude marketingformule AIDA uit de 19e eeuw (Attention, Interest, Desire, Action). Hoe creëert u verlangen? Verlangen roept u op door de belangrijkste koopmotieven van mensen te triggeren, en hoop te geven dat hun behoeften vervuld gaan worden. Of juist door iets te doen wat ze niet verwachten, zeggen dat ze iets niet mogen, mysterieus, geheim. Of door 'hard to get' te zijn. Reken maar dat dit wat bij de ander doet. Verlangen opwekken, werkt alleen als het de behoefte bij de ander triggert. Als die er niet is, helpt zelfs enthousiasme niet. Verlangen creëert u door de juiste emotionele snaar bij de ander te raken. Experimenteer hier eens mee ...

