

Authentieke verkopers; wat zijn dat?

Het nieuwe modewoord in de verkoop is 'authenticiteit'. Wat wordt daarmee bedoeld en wat heeft een klant er eigenlijk aan?


Dit wordt ermee bedoeld. 'Authenticiteit' is binnen de verkoopwereld de nieuwste modelgril. De letterlijke betekenis van authenticiteit is *echtheid*. Verkopers die vooral authentiek te werk gaan, zouden meer successen boeken dan niet-authentieke verkopers.

Toegevoegde waarde blijft echter het belangrijkste. Het grote probleem is dat authentiek zijn klanten geen concreet voordeel oplevert. U kunt als verkoper authentiek zijn en toch geen toegevoegde waarde leveren aan uw klanten. **Tip.** Volgens deskundige *Seth Godin* moet authenticiteit bij verkopers niet zitten in "wees wie je bent" maar eerder in "doe wat je belooft".

Wat betekent het in de praktijk? In de verkooppraktijk betekent authentiek zijn dat u betrouwbaar bent voor uw klanten. Dus dat u altijd uw afspraken nakomt, geen spelletjes speelt, eerlijk informatie deelt en consistent bent in uw gedrag. Uw klanten kunnen dit gedrag goed herkennen en het ook echt beoordelen. Zij zullen dit dan ook het meest waarderen.

Wees eens éxtra kritisch ... Volgens verkooptrainer *Harro Willemsen* is een ander praktisch aspect aan authentiek optreden: positief kritisch durven zijn naar uw klanten. **Tip.** Ga eens een stevige discussie aan met uw klant en geef constructieve en eerlijke feedback. Verkopers die zich gedragen als goede en pittige gesprekspartners worden door klanten over het algemeen zeer gewaardeerd. Meer dan ja-knikkers en meelopers. In het algemeen mag dus best wat meer tegengas worden gegeven.

... en draag goede ideeën aan. Het beste authentieke gedrag dat u kunt tonen, is goede en originele ideeën aandragen. Authentiek zijn, betekent dan de klant helpen om zijn business te verbeteren door middel van concrete tips en voorbeeldcases. Verkopers die hun huiswerk goed hebben gemaakt, kunnen hun klanten verrassen met maatwerkideeën die zich echt onderscheiden van die van de concurrent. Dáár zit de echte authenticiteit!

 *Authenticiteit gaat meer om wat u in de praktijk voor de klant doet, dan om wie u bent. Wees betrouwbaar, positief kritisch en draag goede ideeën aan.*