



Dirk Kuyt en de kunst van verkopen

Harro Willemsen
Present Presents

Mijn ideale verkoper is een type als Dirk Kuyt. Gedreven, integer, aanjager en motivator van het hele team. Zelf kansen creëren en achter elke bal aan, hoe klein ook de scoringskans. Soms zelf willen scoren en soms anderen in staat stellen om te scoren. Ziet u hem al voor u in uw eigen verkoopelftal? Toch is een man als Dirk Kuyt niet een heel getalenteerde voetballer, zoals bijvoorbeeld een Ronaldinho. Hij heeft ook keihard moeten oefenen op het trainingsveld om de topper te worden die hij nu is. Verkopers hebben dezelfde rol in een bedrijf als een spits in een voetbalelftal. Kansen creëren, beter zijn dan de concurrentie en scoren voor het eigen bedrijf. Toch valt het mij als verkooptrainer altijd weer tegen hoeveel trainingsarbeid de gemiddelde verkoper verzet. Verkopers, net als sporters, halen de top niet met alleen talent.

Er zijn maar weinig echte toptalenten in verkoopland (de Ronaldinho's). De meeste topverkopers hebben er net als Dirk Kuyt keihard voor gewerkt. Ze volgen regelmatig een verkooptraining, lezen hun vakliteratuur, oefenen verkooptechnieken met collega's en denken voortdurend na over hoe ze zichzelf kunnen verbeteren. Trouwens, zelfs een voetballer als Ronaldinho traint tientallen uren per week om de beste te blijven. Talent alleen is niet genoeg.

Natuurlijk heb je als verkoper - net als een sporter - ook af en toe geluk nodig. Soms kom je precies op het juiste moment bij een potentiële klant binnen, bijvoorbeeld als hij grote problemen heeft met zijn huidige leverancier. Maar geluk alleen is niet genoeg. Toen een verslaggever aan Tiger Woods vertelde dat hij vond dat Woods wel veel geluk had gehad bij het slaan van een hole-in-one, antwoordde de topgolfer: "Natuurlijk heb ik geluk gehad maar ik merk dat hoe meer ik train, hoe meer geluk ik heb."

Tot ziens op het trainingsveld!

Mail voor vragen of opmerkingen naar hw@presentpresents.com.

