

Ik wil de beste worden

Daar zit je dan. Enkele jaren commerciële ervaring, enthousiast over je vak, veel inhoudelijk kennis over je markt en producten opgedaan en diverse cursussen en trainingen achter je kiezen. En toch mis je nog af en toe opdrachten, die je had kunnen pakken. Je bent soms jaloers als je ervaren collega's soepel om ziet gaan met moeilijke gesprekspartners. Kortom, je voelt dat je nog veel beter kunt worden in het commerciële vak. Ik geef een aantal tips om jezelf blijvend te ontwikkelen en de beste commerciële professional te worden binnen je branche:

- **Lees boeken, minstens één per maand.** Begin bij de klassieke uitgaven op het gebied van verkoop, management en communiceren, voordat je begint met actuele uitgaven. Absorbeer de tips, cases en andere aanbevelingen. Wees kritisch, evalueer en kies wat past bij je eigen authenticiteit en voorkeur en test ideeën uit in de markt. Herhaal wat goed werkt en vergeet wat niet werkt.
- **Lees kranten en websites en vooral het zakelijke nieuws.** Natuurlijk lees je al je vakliteratuur over je eigen vakgebied en branche maar dat is niet voldoende. Weet wat er speelt op zakelijk gebied in brede zin, vorm je eigen mening hierover en je zult een waardiger gesprekspartner worden voor al je klanten en netwerkcontacten. Dus lees die financiële bijlage van de krant en opiniestukken over economische ontwikkelingen. Deel je kennis en inzichten met klanten, collega's en andere zakelijke contacten.
- **Kijk naar de goede programma's op televisie.** Pak geregeld programma's mee, waar je als commerciële professional iets van kunt leren. Kijk hoe goede interviewers te werk gaan, observeer politici, acteurs en andere communicatieprofessionals. Zie verder mijn recente column De wereld draait ook 's nachts door voor meer tips op dit gebied.
- **Praat met collega verkopers en vraag feedback en advies.** Leg cases voor aan senior collega's, die je hoog hebt zitten, vraag hun mening en discussieer. Zowel binnen als buiten de verkoopvergadering. Een ritje terug naar huis, van een klant die je samen hebt bezocht, is een mooi moment om het gesprek te evalueren en mogelijke gemiste kansen te ontdekken. Stel jezelf ook op als aanspreekpunt voor junior verkopers, die jij kunt adviseren.
- **Blijf trainingen en opleidingen volgen.** Een leven lang leren is een must. Voetballers staan 30 uur per week op het trainingsveld. Ga ook naar lezingen en seminars (eveneens goed voor je netwerk) en laat je blijvend bijscholen en inspireren. Grijp de microfoon, stel kritische vragen en durf je nek uit te steken.

Conclusie: Lees, kijk, vraag, leer en wordt beter. Als je vragen hebt, stel ze, ik help je graag verder.