

# BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | [www.fрта.nl](http://www.fрта.nl) | E-mail: [froelfsema@frta.nl](mailto:froelfsema@frta.nl)

## De inspirerende, arrogante, populaire en dominante psychopaat.

Het eerste halfjaar van twintig vier en twintig zit er al weer op. Een eerste helft om eens terug te blikken maar vooral vooruit. Het tweede deel biedt nog meer kansen dan voorheen. Een ware uitdaging in de sales en marketing staat voor de deur.

En wees nou eerlijk, als je zo de titel leest boven aan deze blog boost dan denk je er ook het ergste van. Niets is minder waar. Want zeg nou zelf ben je ook niet die ondernemer die het je klant altijd naar de zin wil maken. Niets mis mee natuurlijk, zelfs heel goed.

Maar tot je gaat merken dat in je therapie praktijk er een vorm van extrovertheid komt, die je geld gaat kosten. Het kost je omzet maar vooral brutowinst. En deze karakter trek is nu juist niet het succes van iedere ondernemer en succesvolle verkoper?

Maar het kan verkeerd gaan. Het mooiste is de inspirerende ondernemer. Een ondernemer die weinig moeite hoeft te doen om te verkopen, altijd iets goeds te melden heeft. Iemand die bij is op zijn of haar vakgebied en dat ook meegeeft aan zijn of haar klanten. Een goede vorm van "value for money" of vertaalt meerwaarde voor de klant.

Wanneer gaat het fout als de andere vormen aan bod komen. Arrogantie wordt door de klant ervaren als betweter. Deze ondernemer/verkoper geeft al oplossingen en antwoorden voordat de klant er aan toe is. Klanten voelen zich daardoor dom en heel minderwaardig.

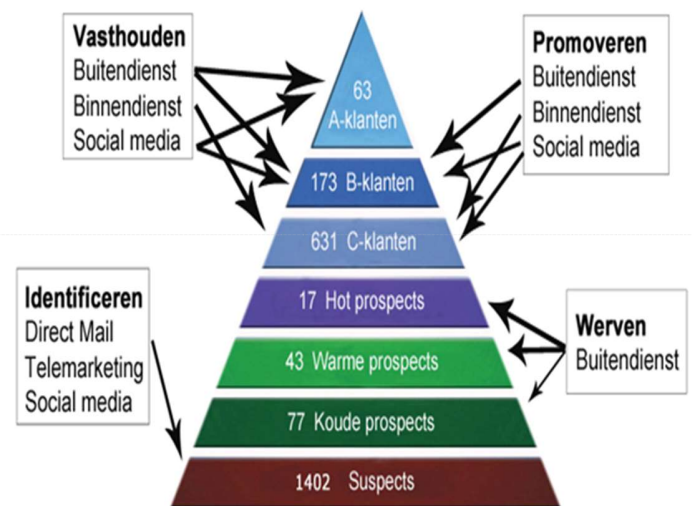
Let op dit zijn ook zaken die vaak voorkomen bij dominantie. Daarbij worden klanten ook nog eens onder druk gezet en klanten die doorvragen vangen vaak bot. Denk je vooral even aan de combinatie.

Dan is er het andere uiterste, het populaire type ondernemer/verkoper. Deze alleman vriend is conflict mijndend en geeft nauwelijks weerwoord.

## FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

### Inhoud van deze Blogboost:

De inspirerende, arrogante, Populaire en dominante psychopaat	1
Klantentypologie SALES	2



Je herkent het type ondernemer vooral aan het blijven hangen in vriendelijke gesprekken zonder enig resultaat. Zet daarbij alles aan de kant om de klant maar te behagen en vermijdt zelfs dominante klanten en ondernemers.

Er zijn er nu al drie vormen voorbij gekomen en de laatste die van psychopaat doet helemaal angst in boezemen. Daarbij kan ook nog onderscheidt gemaakt worden in de Jekyll (gespeeld) en de Hyde (echt).

Dit zijn ondernemers/ verkopers zonder een geweten, opereren langs de mazen van de wet (consumentenwetgeving) met een welbespraaktheid en grote charme.

Deze ondernemers worden eerst heel aardig gevonden, krijgen ook veel voor elkaar bij de klanten. Maar door de belofte van onhaalbare gouden bergen moeten er belletjes gaan rinkelen bij de klanten. En als dat gebeurt, laat deze de klanten vallen omdat ze niet meer interessant zijn.

Je ziet het nu eens beschreven. En het ergste zijn de combinatie vormen, waarbij niet direct zichtbaar is welk type ondernemer je voor je hebt. Al deze negatieve benaderingen dient u aan het denken te zetten. Het tweede deel van het jaar, maar vooral uw verkopende toekomst hangt er van af.

Reageer niet direct primair als er weer eens een opening is met te lage prijzen, of een te lange behandeling voor te weinig geld. Kijk goed naar de gedragingen en doe er je voordeel mee in de toekomst. Je bent als ondernemer een leider. Iemand die krachtig, energiek met respect voor anderen mensen weet mee te krijgen en aan zich te binden.

Enig risico hierbij is nog dat je te snel overvraagd bent waardoor er steken vallen. Niet alles gaat vanzelf. Het is dus goed om na te denken en te handelen en niet te worden zoals de titel aangeeft. En denk eraan; op de bodem van ieders bestaan ligt deze fundamentele onrust: dat wij anders zouden moeten zijn dan wij in werkelijkheid zijn.

## Klantentypologie SALES:

In de klanten kun je vaak al de verschillende types herkennen, door te letten op hoe ze kijken, hun houding, uitstraling, kleding, enzovoort. Het herkennen van de verschillende typen kan je helpen bij het kiezen van de juiste manier om het gesprek te voeren.

### Hoe herken je VERSCHILLENDE KLANTENTYPEN?

#### Dwarsligger

- Valt aan en imponeert;
- Luistert niet of slecht;
- Heeft een eigenmening;
- Is status gevoelig;
- Voelt zich belangrijker dan zijn gesprekspartner.

#### Zwijgsma

- Zegt weinig;
- Geeft zich niet gemakkelijk bloot;
- Verwacht een goed verhaal;
- Een denker en analyticus;
- Voelt geen niveau verschil met zijn gesprekspartner.

#### Gullemans

- Joviaal maar oppervlakkig;
- Praat veel maar zegt weinig;
- Neemt niet graag beslissingen;
- Voelt geen niveau verschil met zijn gesprekspartner.

#### Teutstra

- Twijfelt en dekt zich in;
- Argwanend en besluiteloos;
- Voelt zich "minder" dan zijn gesprekspartner

