

BLOG BOOST

FRTA KNOWLEDGE business training & advice | www.fрта.nl | E-mail: froelfsema@frta.nl

Genieten van verkopen.

Het zal je ongetwijfeld net zo vergaan als vele van je collega's in deze tijd. En zelfs als je kijkt naar de topcoaches op televisie, ben je ook verontwaardigd, als een team weer verloren heeft. Altijd ligt het niet aan de coach of de spelers, maar het feit ligt er dat er niet gescoord is. Dit is precies de kern van deze blog boost.

Je bent namelijk helemaal niet tevreden met zo'n antwoord en of oplossing. Je hebt wel de drive om te scoren, juist nu, in deze tijd. Je wilt genieten van het verkopen. En er is ook geen enkele reden om bij de pakken te gaan neerzitten, zelfs in deze tijd van economische tegenwind. Je ziet je kansen en mogelijkheden. Als je meer wilt genieten van je verkopen, zal je moeten investeren in de bestaande klanten.

Immers nieuwe klanten werven en zoeken kost ongeveer 5 tot 6 keer meer dan een bestaande klant vasthouden. Uit recent onderzoek is gebleken dat klanten om diverse redenen verdwijnen. Maar de belangrijkste reden, 92%, geeft aan gebrek aan aandacht. Een andere reden is dat, 88%, aangeeft dat de therapeut te weinig initiatief toont. Hier liggen dus kansen voor je om samen te gaan genieten van verkopen en aankopen.

Overigens blijkt maar 17% van de afhakers dit te doen vanwege de prijs. Wil je ook weer meer doen dit jaar, stimuleer jezelf en je medewerkers om trots te zijn op je therapiepraktijk, je aangeboden producten en vooral op jezelf. Vier ieder succes en leer uit de ervaringen van anderen. Hoe te doen?

Hier wat handige tips en tricks om 2025 te kunnen gaan genieten van het verkopen, zonder veel inspanning. Ten eerste denk in kansen in plaats van problemen. Ten tweede, maak gebruik van bestaande relaties en klanten om nieuwe contacten te leggen. Ten derde besteed je aandacht aan het behoud van bestaande klanten. Ten vierde initieer je afspraken en kom je ze na. Denk hierbij ook aan de veranderende tijden van opening, afspraken maken online. Ten vijfde zorg je voor accuratesse in je behandelingen en verkoop van producten. En voert je meer uit dan dat de klant mogelijk verwacht. Speel in op het originele verassingseffect. Ten zesde besteed je alleen aandacht aan zaken waar je controle over en invloed op hebt.

FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

Inhoud van deze Blogboost:

Genieten van verkopen	1
The winner takes it all?!	2



Blijf dus dicht bij huis. Kijk naar je kansen en bedreigingen in je directe omgeving. Ten zevende vier je successen. Ten achtste beloon je positief en pro actief gedrag. Niet alleen bij jezelf en of je medewerkers, maar ook bij je actieve klanten. Ten negende spreek je met jezelf af, maar ook met je medewerkers, dat ieder contact weer de verwachtingen dienen te worden overtreffen. Hier geldt zeker het "Value for money" principe. Tenslotte op tien, stimuleer een topsportmentaliteit in je therapiepraktijk. Je wil het gevoel hebben en ook daadwerkelijk gaan voor goud. Om te eindigen met waar de topcoach ooit over begon, je wint niet door goed te spelen. Je wint door te scoren.

Wie zilver wint, heeft goud verloren. Dit is de basis voor meer genieten in de verkoop. Je hoort bij een winnend team, succesvol wil uiteindelijk iedereen zijn. Je ziet het er valt veel te winnen in dit jaar. Ook dit jaar blijft de klant weer denken en doen in welzijn voor geest en lichaam. Maak er een winnend concept bij. Zoek de kansen en buitenkansjes in de markt van welzijn en geluk. Het zal je meer mensen over je therapiepraktijk drempel brengen. En denk eraan; Succes: je persoonlijke waarde vermenigvuldigt met de omstandigheden.

The winner takes it all?!

Winnaars hebben een fundamenteel andere mindset dan verliezers. In dit artikel nemen we een kijkje in het hoofd van een verkoper die veel scoort. Wat kunt u van deze verkoper (m/v) leren?

De aloude 'grap' over die twee verkopers in de woestijn illustreert het verschil tussen winnaars- en verliezers denken: Twee verkopers reizen af naar een woestijngebied om te onderzoeken of daar verkoopmogelijkheden zijn voor de verkoop van schoeisel. De eerste komt terug en rapporteert dat er geen enkele verkoopkans is, want 'geen mens loopt daar op schoenen'. De tweede rapporteert: 'Wat een mogelijkheden! Geen mens heeft er nog schoenen!'

Winnaars denken

Hoe denkt een winnaar? Hoe denkt een verliezer? Van beide typen zijn hun gedachten op een rij gezet. Welke gedachten herkent u het meest in uzelf

Winnaars

- Kansen zat
- Ja, ik doe het
- Dat lukt me
- Ik maak er tijd voor vrij
- Ik druk me verkeerd uit
- We verschillen van mening
- Er moet een betere manier zijn
- Dat klinkt interessant
- Vertel me eens
- Het is mijn probleem
- Laten we flexibeler zijn
- Ik vind het belangrijk dat u tevreden bent
- Vertel eens wat uw situatie is
- Dat kijk ik graag voor u na
- Ons product biedt deze voordelen...
- We hebben langs elkaar heen gepraat
- Goed dat u ons dat meldt, ik pak het nu op

Verliezers

- Er gebeurt niets
- Misschien doe ik het
- Ik zal het proberen
- Hoe kom ik aan tijd?
- Je begrijpt me niet
- Ik blijf erbij
- We doen het altijd zo
- Het heeft geen zin meer
- Waarom veranderen?
- Ik heb steeds gezegd
- Het is hun probleem

- Het staat in de voorwaarden
- Ik zou graag zien dat u tevreden bent
- Vertel eens wat uw probleem is
- Dat moet ik opzoeken
- Dat probleem kan ons product oplossen
- Dan hebt u me verkeerd begrepen
- Deze klacht hoor ik voor het eerst!

Verkopers die succesvol zijn, hebben een winnaarsmentaliteit. De mening van anderen doet er niet of nauwelijks toe, de succesvolle verkoper gelooft in zichzelf. Deze verkoper legt kritiek en goedbedoelde adviezen zoals 'zou je dat nou wel doen?' naast zich neer. Vooral van mensen die op voorhand al commentaar leveren, hoeft je niet veel te verwachten. De volgende uitspraak is treffend:

As you grow older, you'll find the only things you regret, are the things you didn't do.

Blijf niet hangen in belemmerende overtuigen als: 'Wat nu als ik...?' Kijk naar mensen die in uw ogen succesvol zijn en voor wie u bewondering hebt. Zij beschikken over bepaalde eigenschappen. Welke zijn dit? Spiegel u vervolgens aan deze eigenschappen. En als het een keer mislukt, blijf dan niet zwelgen in (zelf)medelijden. Het is uw keuze om in een bepaalde emotie te blijven hangen en over het algemeen heeft u hier alleen uzelf en uw omgeving mee.

U wordt wat u denkt dat u bent. Ziet u uzelf als een middelmatige verkoper met middelmatige kwaliteiten en een middelmatig salaris, dan is de kans groot dat u gelijk krijgt. Maar ziet u uzelf als een winnaar die overtuigd is van zijn/haar kwaliteiten en de producten die u verkoopt, en die ook accepteert dat er fouten gemaakt mogen worden, dan is de kans groot dat u zich een winnaar zult voelen en dat u zich als zodanig gaat gedragen. De kans is groot dat u dan, mits u blijft trainen, ook een winnaar wordt!

(Jan-Willem Seip)

