

# BLOG BOOST

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

## Je mag weer: wordt beurs detective!

Je mag weer rennen, vliegen, vallen en opstaan op de beurs van therapieminnend Nederland. Dagen vol plezier de nieuwste snuffjes leren kennen, relatienetwerken uitbreiden en allerlei spervuur van vragen en antwoorden tegemoet treden. Kortom, de leukste dagen voor een dagje uit komt er weer aan.

Je krijgt ook nu weer een opdracht mee om beter te leren observeren en te kijken naar allerlei zaken die met verkoop te maken hebben. Het zal je kennis en kunde doen toenemen op het gebied van sales en marketing. Want het leukste aan een beursbezoek is het herkennen van verschillende verkoopstijlen.

Iedere verkoper, in de goede of slechte zin, heeft een bepaalde verkoopstijl. De meest succesvolle zijn zich bewust van die stijl, en hebben zich hierin verder gespecialiseerd. De stijl past en is hun persoonlijkheid geworden en is geheel in lijn met de te verkopen therapieproducten en of therapie diensten. Er zijn op de beursvloer een vijftal stijlen te zien, te weten;

- 1. de opwindpop.** Dit zijn de verkopers die continue in beweging zijn. Iedereen wordt direct aangesproken en hij of zij ratelt de mogelijkheden af. Het idee erachter is dat nooit geschoten altijd mis zal zijn, en dat er vanzelf iemand zal toehappen. Hier is niets verkeerd aan. Hun enthousiasme kan aanstekelijk werken. Het kan de klant zelfs energie geven.
- 2. de menselijke oefenmuur.** Alle opmerkingen, verwijzingen en zelfs alle tegenwerpingen worden door deze verkoopstijl direct terug gekaatst. Als het ware laat de verkoper de klant zelf alles aangeven om vervolgens de zaak in te koppelen. Deze zogenaamde oefenmuur van het "ja maar" gevoel kost weinig verkoopinspanning. De klant krijgt ook altijd een vraag terug. Veelal een open vraag. Je weet wel die start met een W of een H. Goed luisteren is hier het motto. Wanneer het kan, de deal maken.
- 3. de stem.** Sommige verkopers hebben een fantastische stem. De stem die je als klant mee neemt naar uw eigen belevingswereld.

## FRTA KNOWLEDGE BUSINESS TRAINING & ADVICE

### Inhoud van deze Blogboost:

Je mag weer: wordt beurs detective	1
Waar komt beurs, expositie vandaan	2



De candlelight stem of the stem van Sean Connery. Dat zijn stemmen daar luistert een klant graag naar. Deze eigenschap wordt maar zelden ingezet. Het kleurengamma van de stem wordt het wel genoemd in de sales. Een voorbereiding is heel belangrijk; de zinnen die de verkoper gaat zeggen, krachtig of gezaghebbend?, goed geïnformeerd?, zelfverzekerd?, betrouwbaar?, nieuwsgierig?, gretig?, strijdlustig?, wanhopig?, onverschillig?. Het kan allemaal worden overgedragen met de stem.

**4. de joker.** Humor is de meest waardevolle verkooptruc. Het geeft een snelle klik met de klant. Het geeft ook een spanningsveld. Want wat de een leuk vindt kan de ander doen gruwelen. Uitzoeken dus. Iedereen heeft tenslotte gevoel voor humor.

**5. de expert.** Een heleboel verkopers hebben geen stijl van verkopen. Deze stijl kent twee kanten. De echte therapie expert is zich niet bewust van de verkoopstijl, de stijl is kennis en deskundigheid.

Ze hebben een naam opgebouwd en klanten c.q. relaties zien hen als waardevolle bronnen.

De andere kant zijn de verkopers die denken dat ze dat zijn. En doen er alles aan om het verhaal maar zo deskundig mogelijk te brengen.

Maar o wee, een vraag die niet past binnen dat verhaal..... ze zijn de klos en beginnen te hakkelen.

Je ziet het, er is weer heel wat te beleven op de komende therapie beurzen.

Veel leerzame momenten gewenst.

En denk eraan; wie bedenkt hoe weinig hij of zij op anderen let, zal inzien hoe weinig hij of zij de aandacht van anderen trekt.

- Het woord "expositie" heeft dezelfde wortels als het Engelse woord "exhibition" en het Franse woord "exposition". Exposities vonden plaats in gebouwen die specifiek voor dat doel geconstrueerd werden. Ze werden georganiseerd door overheidsinstanties of door een groep ondernemers die de steun van de overheid kreeg. Hoofddoel was het promoten van de handel. Fabrikanten werden uitgenodigd om er hun handelswaar tentoon te stellen.
- In de volksmond worden de concepten beurs, tentoonstelling, expositie en foor door elkaar heen gebruikt. Toch zijn er enkele interessante conceptuele ontwikkelingen die mee een verklaring bieden voor de bonte schakering van evenementen vandaag.

Waar komen de woorden

# BEURS, EXPOSITIE eigenlijk vandaan?

- Het Engelse woord "exhibition" wordt voor het eerst signaleerd in 1649. Het is afgeleid van het Latijnse woord "expositio", dat tentoonstelling of schouwspel betekent. Ook in het Nederlands wordt "expositie" gebruikt.
- Exposities zijn meer dan een verzameling interessante objecten die op een bepaalde plaats en een bepaald tijdstip samengebracht worden. Ze vormen een menselijke activiteit, een economische activiteit, die om een welbepaalde reden en met een duidelijk doel voor ogen ontwikkeld wordt. Exposities zijn een vorm van uitwisseling waarbij de initiatiefnemers en de exposanten communiceren met bezoekers. Het resultaat van een expositie moeten we begrijpen in termen van verdere ontwikkeling van het menselijke denken en handelen.

