



## 5 minuten

Tijdens een recente netwerkbijeenkomst, waar veel jonge en creatieve ondernemers bijeen waren, kreeg ik van een marketingspecialist een bijzondere vraag voorgelegd: *wat is de kortste tijd die je nodig hebt om mensen het verkoopvak te leren?*

Veel commerciële mensen zullen op deze vraag antwoorden dat het verkoopvak niet te leren is. "Goede verkopers worden geboren, niet gemaakt" krijg ik dan te horen. Inderdaad is er in ons land geen goede opleiding tot verkoper. Je kunt natuurlijk kiezen uit talrijke cursussen en trainingen, maar een gedegen, bijvoorbeeld academische opleiding voor het commerciële vak bestaat niet.

Als die opleiding al zou bestaan, behoeft deze maar 5 minuten te duren. Mijn antwoord aan de marketingspecialist was dan ook: *het vak verkopen kun je in 5 minuten leren*. Er zijn slechts drie basisregels:

1. Maak echt contact met je gesprekspartner en wees nieuwsgierig naar de ander.
2. Stel goede, relevante en kritische vragen die je gesprekspartner activeren en uitdagen en luister oprecht naar de antwoorden.
3. Zet de behoefte van je klant centraal en verkoop alleen die eigenschappen van je bedrijf, product of dienst, die tegemoetkomen aan deze behoefte.

"Maar als het vak van verkopen binnen 5 minuten is te leren, waarom laten bedrijven hun mensen dan door jouw bureau trainen?" was de terechte vraag van deze marketingspecialist. Zoals gezegd, verkopen is makkelijk te leren maar goed worden in het vak kost jaren training. Vergelijk het met een sport. De principes zijn eenvoudig: schop de bal tussen de palen van de tegenstander of sla de bal over het net en tussen de lijnen bij de ander. Net als bij een sport zijn de principes van het verkopen eenvoudig en snel te leren maar het beheersen ervan vergt veel tijd, moeite en doorzettingsvermogen.

Goede verkopers worden niet geboren. Talentvolle voetballers staan minimaal 30 uur per week op het trainingsveld om een goede voetballer te worden en te blijven. Hoeveel trainingsuren per week zouden talentvolle commerciële mensen moeten investeren om een goede verkoper te worden maar ook te blijven?

### Auteur

Harro Willemsen

[hw@presentpresents.com](mailto:hw@presentpresents.com)

Eerder verschenen op [www.verkopersonline.nl](http://www.verkopersonline.nl)