



Verkooptip: jasje dasje

Ik heb de afgelopen twaalf maanden slechts bij één gelegenheid de enkele Windsorknoop gestrikt en een das gedragen terwijl ik in de vijftien jaar daarvoor als verkoper (van winkelhulpje tot salesmanager) vrijwel dagelijks een jasje en dasje droeg. Toen ik ondernemer werd, besloot ik die gewoonte te veranderen en alleen nog een jasje te dragen. Waarom eigenlijk? Wat is de ideale outfit voor een commerciële professional?

Deze vraag komt altijd wel een keer op tafel tijdens een commercieel trainingstraject. Hoe strak, modebewust, eigenzinnig, degelijk of conformerend moet je je eigenlijk kleden? Mijn visie is heel simpel: kleed je, zoals je denkt dat jouw klanten verwachten dat je gekleed bent (lees die zin nog maar eens een keer) en bij twijfel: beter overdressed dan underdressed. Ik verwacht dat ik bij mijn klanten als ondernemer / verkooptrainer was lossier mag overkomen en dus heb ik de das afgezworen. Oftewel, ik kleed me naar de perceptie die mijn klanten hebben van een verkooptrainer met mijn persoonlijkheid, leeftijd en de wijze waarop ik overkom. Ik geloof dus niet dat er een recept is dat voor iedere commerciële professional opgaat waar het kleding betreft. Gewoonten in de branche en markt spelen ook een belangrijke rol. In de bankwereld bijvoorbeeld draagt iedereen een pak en das. Als je boerenbedrijven als klant hebt is een pak met das echt not done. Er zijn ook bedrijven die precies voorschrijven wat hun mensen moeten dragen (dresscode) of overstappen op bedrijfskleding. Alhoewel dat laatste bij commerciële functies nog weinig voorkomt.

Natuurlijk is er een aantal zaken dat je absoluut moet vermijden, zoals het dragen van witte sokken, niet goed gepoetste schoenen, gaten in je zolen, Donald Duck stropdassen en duidelijk verkeerde kleurencombinaties. Ook zie ik nog steeds mensen met hun jasje aan in de auto stappen, waardoor ze de rest van de dag met grote kreukels rondlopen. Gewoon even op dat haakje hangen, daar is het voor. De belangrijkste regel is dat je kleding prettig moet zitten, dus neem je tijd bij het uitzoeken. Goede stof garandeert dat je niet heftig gaat transpireren, als je bijvoorbeeld een dag op een warme beurs moet staan en breng op tijd je pakken naar een goede stomerij, dan gaan ze het langst mee.

Die ene keer dat ik het afgelopen jaar een das heb gedragen, was ik op uitnodiging van een klant bij een door hen georganiseerde bijeenkomst en daar liepen heel veel klanten van mijn klant rond. Als de verkopers van mijn klant een das dragen, dan doe ik dat natuurlijk ook. Het was wel moeilijk kiezen met dertig dassen in de kast. Welke doe ik dit jaar eens om?

Auteur

Harro Willemsen

hw@presentpresents.com

Eerder verschenen op www.verkopersonline.nl