



## Verkooptip: ik wil de beste worden

Ik ben in mijn verkopende leven vaak op pad geweest met mijn baas. Klanten vragen erom (*Ik wil eens kennismaken met je salesmanager*) of je baas vraagt erom (*Ik wil toch eens kennismaken met jouw grote klanten*) of er is een groot probleem dat alleen de baas kan oplossen. In mijn ervaring wordt er veel te weinig gebruik gemaakt van de tandem verkoper / salesmanager als ze samen op stap zijn. Terwijl dit soort duo-gesprekken met klanten of prospects een extra diepgang kunnen krijgen. Hoe kun je optimaal profiteren van dit soort gesprekken? Enkele aanbevelingen:

- **Laat ook aan de kant van de klant een directeur of manager aanwezig zijn bij het gesprek.** Dus niet slechts met zijn tweeën op bezoek bij de inkoper maar laat ook meteen de baas van de inkoper aanschuiven bij het gesprek. Dan ontstaan er vaak gesprekken op het gebied van "Zaken doen naar de toekomst gezien" in plaats van "Praten over de volgende opdracht". Verder versterkt zo'n gesprek met beide bazen aan tafel de banden tussen beide bedrijven op meerdere niveaus. Dat is altijd beter dan wanneer er slechts een verbinding is op het niveau van verkoper – inkoper.
- **Neem niet alleen je baas mee als er een groot probleem speelt.** Als je alleen met je baas een klant bezoekt als er een groot probleem valt op te lossen, zal je gesprekspartner bij de klant bij elk toekomstig probleem opnieuw vragen of de probleemoplosser (lees: je baas) weer meekomt. Dan is je eigen baan gedegradeerd tot orderophaler en koffiedrinker. Zorg dat jij het bent die een oplossing bij de klant presenteert en dat je baas hooguit aanwezig is om mee te luisteren als je het probleem in kaart brengt. Communiceer ook duidelijk naar de klant dat jij het probleem verder oppakt en zult oplossen.
- **Laat je baas geen korting weggeven.** Mocht je baas meegaan naar een klant om bijvoorbeeld een vastgelopen prijsonderhandeling te helpen vlot trekken, maak dan vooraf goede afspraken. Als er naar jouw inschatting een prijsconcessie moet worden gedaan, zorg er dan voor dat jij deze korting weggeeft. Laat ten overstaan van de klant je baas zijn poot stijf houden terwijl jij met je baas vecht om deze korting los te krijgen voor de klant. Hiermee stijgt je toegevoegde waarde als verkoper voor de klant op een geweldige manier. Het klinkt gek, maar in de praktijk zijn het vooral salesmanagers en directeuren die korting weggeven bij klanten. Dat betekent dat elke keer als klanten meer korting willen bedingen, je baas weer moet opdraven.

### Auteur

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

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