

Verkoopvaardigheden leert u niet zomaar

Verkopen bestaat uit allerlei vaardigheden die u zichzelf eigen moet maken. Maar met simpelweg een boekje lezen of een training volgen, bent u er niet. Hoe pakt u dat aan? Verkoopgoeroe Neil Rackham helpt.

De vier gouden regels van Rackham

Als verkoopprofessional moet u heel wat in uw mars hebben. Van vragen stellen, actief luisteren, doorvragen tot onderhandelen, presenteren, schrijven, enz., enz. Deze vaardigheden kunt u leren op cursussen, uit boeken én via Tips & Advies Verkoop. Toch is het onder de knie krijgen van al deze verschillende vaardigheden geen sinecure. U heeft nog meer te doen, niet?

Het vraagt planning, geduld en doorzettingsvermogen. Om u hierbij te helpen heeft verkoopgoeroe Neil Rackham vier gouden regels beschreven.

Welke regels zijn dat dan?

1. Eén vaardigheid tegelijk. Vanuit de sport is bekend dat het aanleren van vaardigheden een 'gelaagd' karakter heeft. Dit wil zeggen dat u eerst de basis onder de knie moet krijgen, voordat u aan de lastiger vaardigheden begint. Dus net als bij tennis: eerst de forehand goed beheersen, voordat u de smash gaat oefenen. En dus niet alle tennistechnieken tegelijk proberen te trainen. Dit betekent dat u zich richt op het oefenen van één vaardigheid tegelijk. Stel, u wilt controlevragen gaan oefenen én enkele afsluittechnieken. Oefen dan eerst de controlevragen en als u deze onder de knie heeft begint u pas aan de afsluittechnieken.

2. Probeer nieuw gedrag drie keer uit. Gedrag veranderen is tegennatuurlijk. Zeker als het gaat om gedrag dat al jaren in uw verkoopaanpak zit. Dit betekent dat als u gedrag wilt veranderen en dus nieuwe vaardigheden wilt aanleren, het de eerste keren dat u het probeert vaak zal mislukken. En als u na een of twee pogingen stopt, zakt u weer terug in uw oude, comfortabele gedrag. **Tip.** Neem uzelf dus voor om een nieuwe vaardig-


heid minstens drie keer uit te proberen, voordat u beoordeelt of die effectief werkt voor u. Nieuwe vaardigheden moeten inslijten.

3. Stel kwantiteit boven kwaliteit. Studies hebben aangetoond dat de snelste manier om nieuwe vaardigheden te leren via de 'kwantiteitsmethode' verloopt. Dit betekent dat u de nieuwe vaardigheid zo veel mogelijk gaat oefenen, zonder u druk te maken over de kwaliteit van de uitvoering. Bij het aanleren van een nieuwe taal blijken bijv. leerlingen die de nieuwe taal veel spreken maar daarbij ook veel fouten maken, de taal sneller te beheersen dan leerlingen die vanaf het eerste moment proberen de taal netjes en correct te spreken. **Tip.** Dus als u een nieuwe techniek wilt oefenen, let dan niet te veel op of u alles wel netjes en correct formuleert! Dat belet het leerproces. Focus eerst op het zo veel mogelijk doen en de kwaliteit volgt vanzelf.

4. Oefen in een veilige situatie. Volg nooit een onderhandelstraining de dag vóór een belangrijke onderhandeling. Kies gesprekken en verkoop-situaties waar u nieuwe vaardigheden zonder veel risico kunt oefenen. Dus bijvoorbeeld met klanten met een lage omzetverwachting of met klanten waar u het heel goed mee kunt vinden. **Tip.** Pas als u na het oefenen in veilige situaties comfortabel kunt omgaan met de nieuwe vaardigheden, is het tijd ze in al uw gesprekken in te zetten.

Conclusie

Wij weten dat het lastig is om alle verkooptips- en technieken in de praktijk te brengen. Door u echter planmatig alle tips eigen te maken, is dit wel degelijk haalbaar. Zeker als u structureel de vier regels van Neil Rackham volgt.

 *Een verkooptechniek aanleren, is lastig maar zeker haalbaar. Probeer een nieuwe vaardigheid drie keer uit voordat u beoordeelt of die werkt. Oefen in een veilige situatie zonder u druk te maken over of u het goed doet.*