



ARNO DIEPEVEEN
is professioneel xsellerator™
www.royaldutchsales.com

Trending topics

Het salesvak verandert sneller dan de poolkappen smelten en toch bagateliseren nog heel wat bazen de nieuwe realiteit. Op dit moment kom ik er veel tegen die zich heel bewust zijn van de dynamische wereld om hen heen, op alles (al) een antwoord hebben en er vervolgens niets mee doen. Klinkt als het profiel van een doorsnee adviseur, maar ik heb het hier toch echt over heuse salesbazen. Maar ja, waar beginnen als je mooie woorden wilt omzetten in ferme daden? Overweeg een strak plan op de 5 most trending salestopics van dit moment.

1 Lead generation

Waar je vroeger zonder kloppen binnenliep, krijg je nu steeds moeilijker contact, want verkopers zijn 'interruptions': stoorzenders die een order willen en niets nieuws brengen. Ah, hoor ik je zeggen, dan moeten we vanaf het eerste contact waarde leveren. Tuurlijk. En hoe ziet dat er dan uit? Als je daar nu in twee zinnen geen helder antwoord op hebt, moet je 't nog verzinnen. En da's anno 2015 een serieuze achterstand waarmee je jezelf pijnlijk gaat kielhalen.

2 Salesrecruiting

Ieder bedrijf wil alleen maar verkopers die de sterren van de hemel verkopen. En topverkopers werken in de regel voor topbedrijven. Moet je wel eerst worden, dan. Anders wordt 't nooit wat. Je krijgt de verkopers die je verdient, waarnaar je solliciteert. Je salesforce is een afspiegeling van je eigen recruiting- en coachingspractices. Als de resultaten achterblijven, moet je wat anders doen dan je deed. Pak je verantwoordelijkheid en leg 'm niet bij een recruiter.

3 Marketing rules

Verkopen zonder marketing: ga je het niet meer mee redden. Andersom gaat een stuk beter, maar kent ook z'n beperkingen. Je bent steeds meer aan elkaar overgeleverd. Tijd om de klokken gelijk te zetten en samen te werken. Schuif de bureaus tegen elkaar en off you go. Marketing heeft de data, big data, bedenkt briljante content, verzamelt referralgenererende feedback, duidt winstgevende niches en meer. Priceless! Hoe kun je het nog bedenken om niet samen te werken?

4 Lean selling

Alles robotiseert. Kwestie van tijd. Heeft vooral voordelen. Het sociale aspect vinden we wel iets anders voor. Ook de overgrote meerderheid van de verkopers gaat het niet winnen van de robot, the internet of things, big data. Eerst gaat het je helpen, dan vervangen en sneller dan je denkt. Dat vraagt stringent inspelen op de behoeften: snel, feilloos, goedkoop. Begin daar eens mee. Iedereen die dit ontkent, is te oud of heeft niet genoeg ontleerd.

5 Subscriptions

Als je anno 2015 nog geen recurring verdienmodel hebt en je diensten niet in een of andere abonnementsvorm aanbiedt, ben je reddeloos verloren. Als verkoper is het niet meer hip om met stuksprijs of uren maal tarief te rekenen, want eenmalig en transactioneel. De ultieme factuur is er een die zich blijft herhalen en nooit meer wordt opgezegd. En wees eerlijk, als je dat goed doet en je retentie ligt boven de 95% heb je geen salesforce meer nodig. Natte droom, toch? ●