

# HARDE EURO'S, ZACHTE VERKOOP

Bestel op  
[www.vendicum.nl](http://www.vendicum.nl)

EFFECTIEF ONDERWEG



## DRUKKE VERTEGENWOORDIGER KRIJGT CD-LES IN DE AUTO

De hele dag in de file en 's avonds doodmoe thuis op de bank neerploffen. Geen tijd en zin meer hebben om vakliteratuur te raadplegen. De hedendaagse vertegenwoordiger komt daardoor kennis tekort. Jan-Willem Seip van Vendicum heeft daar iets op gevonden. Instructieve cd's die de verkoper/vertegenwoordiger in zijn auto kan beluisteren. SalesExpert is van plan een reeks van die cd's uit te brengen met elke keer aandacht voor een ander aspect van het vertegenwoordigerschap.

### Toenemende druk

Vertegenwoordigers staan tegenwoordig in toenemende mate onder druk. Dat komt door het dodelijke verkeersinfarct in Nederland, door de steeds zwaardere omzetsen van werkgevers en opdrachtgevers en door de digitalisering met Big Brother-achtige uitwassen. Net als de vrachtwagenchauffeur moet de vertegenwoordiger 'on the road' continu verantwoording afleggen en zo efficiënt mogelijk werken. Door de 'zachte' kanten van het vertegenwoordigerschap te ontwikkelen en te versterken, kan de cd-cursist op termijn grotere om-

zetten halen, zijn baas tevreden stellen en bij zichzelf de stress verminderen.

### Slimmer met klanten omgaan

Op de eerste cd hoort u hoe u beter, menselijker en slimmer met uw klanten omgaat. Met als resultaat klanten die eerder geneigd zijn zaken met u te (blijven) doen. Het begint met presentatie: geen slappe hand geven met een stuk ui van McDonalds in uw mondhoek en uw hemd uit de broek. U wekt vertrouwen door aantoonbaar betrouwbaar te zijn, te doen wat u zegt en kwaliteit te leveren. U onderhoudt

contacten met uw klant door een volgende keer oprecht naar het ongeluk van zijn zoon te vragen, of hem een publicatie toe te sturen over zijn hobby. Zonder meteen te vragen wanneer u weer eens iets kunt leveren, want dan komt u gladjes en berekenend over en schiet u uw doel voorbij.

Jan-Willem Seip zegt met zijn handreikingen zijn doelgroep tot betere omzetresultaten te kunnen aanzetten. Het is zijn vaste overtuiging dat verkopers baat hebben bij zijn tips.