
15-02-2006

Drukke vertegenwoordiger krijgt cd-les in de auto

15 FEBRUARI 2006 - DEVENTER - De hele dag in de file staan. 's Avonds doodmoe thuis op de bank neerploffen. Geen tijd en geen zin meer hebben om dan nog vakliteratuur te raadplegen.

[Klik hier voor geluidsfragmenten van de cd](#)

De hedendaagse vertegenwoordiger komt daardoor kennis tekort. Deventenaar Jan-Willem Seip van coaching- en trainingsbureau Venticum heeft daar iets op gevonden. Instructieve cd's die de altijd onderweg zijnde verkoper/vertegenwoordiger in zijn auto kan beluisteren.

Seips Brabantse uitgever

SalesExpert is van plan een hele reeks van die cd's uit te brengen. Telkens met aandacht voor een ander aspect van het vertegenwoordigerschap. 'Ikzelf wil er nog eens een wijden aan de telefonische verkoop.' Hij realiseert zich dat het een bij het publiek omstreden tak van sport is.

Vertegenwoordigers, weet afgestudeerd hbo'er personeel en organisatie Jan-Willem Seip, hebben het zwaar tegenwoordig. Ze staan in toenemende mate onder druk. Het dodelijke verkeersinfarct dat het steeds moeilijker maakt van klant A naar klant B te komen. De alsmaar zwaardere omzeteisen die werkgevers en opdrachtgevers stellen. De digitalisering met Big Brother-achtige uitwassen die extra stress veroorzaakt: net als de vrachtwagenchauffeur moet de vertegenwoordiger 'on the road' heden ten dage continu verantwoording afleggen en zo efficiënt mogelijk werken. Door de 'zachte' kanten van het vertegenwoordiger-zijn te ontwikkelen en te versterken, kan de cd-cursist op termijn grotere omzetten halen, zijn baas tevreden stellen en bij zichzelf de stress verminderen.

Op de eerste cd die nu net uit is krijgt de automobilist / vertegenwoordiger te horen hoe hij beter, menselijker en per saldo ook slimmer met zijn klanten kan omgaan. Met als resultaat klanten die eerder geneigd zijn met hem zaken te (blijven) doen.

Hoe presenteer je je, daar begint het al mee. Niet met een slappe hand, een stuk ei van McDonalds nog in je mondhoek en je hemd uit de broek. Hoe wek je vertrouwen, ook al heb je je uiterlijk niet mee en praat je wat lispelend: door aantoonbaar betrouwbaar te zijn, te doen wat je zegt en kwaliteit te leveren. Hoe onderhoud je de contacten met je klant: door een volgend keer nog eens oprecht naar dat ongeluk van zijn zoon te vragen, hem een publicatie toe te sturen over de hobby waarover hij heeft verteld. Zonder er meteen aan toe te voegen: zeg eh, wanneer kan ik je weer eens iets aan je leveren? Want dan kom je gladjes en berekenend over en schiet je je doel voorbij.

Met zijn vele handreikingen zegt Jan-Willem Seip zijn doelgroep betere omzetresultaten te kunnen garanderen. Natuurlijk, een vertegenwoordiger met een ingebakken vals karakter en gemene rotstreken kan ook hij niet veranderen. Maar wie voor gedragsbeïnvloeding gevoelig is, kan baat bij zijn tips hebben, is Seips vaste overtuiging. Zijn aanpak - cd-verkoopinstructie - is in Nederland uniek, maar in Amerika heel gewoon.

Meer info: www.venticum.nl
