

Verkoper als tweede beroep

Verkopen zonder stress



SALESSTRESS

Less Stress

Waarom verkoper als tweede beroep

Hoe krijg ik de juiste prijs voor mijn product of dienst?

Hoe ga ik om met weerstand?

Hoe stress de verkoop beïnvloed?

Q&A



Wie is Robert

- Salescoach voor ondernemers
- Stress- en burnout coach
- Relatiebeheerder voor ZZP'ers in de Zorg
- Ondernemersloket Heerlen



SALESSTRESS

Less Stress

Onderneem|Mens

Waarom verkoper als tweede beroep

De meeste startende ondernemers starten als specialisten.

Als je goed bent in je eigen vak, of misschien de beste,
zullen de opdrachten vanzelf volgen, toch?

Fout.

Een specialist zijn is niet meer voldoende

Waarom verkoper als tweede beroep

40% van de startende ondernemers stoppen binnen 3 jaar

60% stopt binnen 5 jaar

Wat doen succesvolle ondernemers?

Ze beseffen dat ondernemen een vak is

Ze begrijpen dat een bedrijf bouwen tijd kost

Ze trainen hun mindset

Bron: NRC



3 topics

1. De prijs

2. Omgaan met weerstand

3. Salesstress

1. De Prijs

Je staat op het punt om jouw aanbod te presenteren aan de klant
Je hebt nagedacht over de prijs en je weet zeker dat jouw product
2000 euro waard is

Een uur later sta je buiten en heb je jouw product weten
te verkopen voor

800 euro

En daar zit je aan vast



Vorbereiding

Weet wat belangrijk is voor je klant

Waarom is de klant met jou in gesprek geraakt?

Wat zijn de verwachtingen van de klant?

Mindset

Het sluiten van de deal doe je voor de klant en niet voor jezelf.

Een gesloten deal levert jouw inkomsten op, al
het andere levert je niks op

De deal levert jouw klant voordelen en oplossingen op

De Prijs

Zorg dat er voldoende waarde is toegevoegd aan je product

Maak je product belangrijker dan de prijs

Praat niet over je product, praat over wat je product voor je klant zal betekenen.

Benoem de prijs in een eerste stadium

Vragen ze toch om korting?

De prijs is geen koopargument – korting zal
het product niet beter maken.

Geef nooit korting, maar verander je aanbod

Vragen ze toch om korting?

De concurrent is goedkoper...?

Waarom zitten ze dan met jou aan tafel?

Focus je op het prijsverschil

En maak het kleiner

2. Hoe om te gaan met weerstand

De herkenbare situaties:

- Ik wil niet opdringerig zijn
- Ik kan niet omgaan met afwijzing
- Het voelt persoonlijk

Wanneer iemand 'nee' zegt, weet dat het gewoon een opmerking kan zijn

Er spelen interne waarden die hem weerhouden om te veranderen en er direct in mee te gaan

Hoe vaak heb jij nee gezegd tegen je kinderen.... Maar wanneer ze aandrongen, dat je er toch op in ging?

Kortom, aandringen is verplicht. Maar doe het leuk



Zichtbaar

gedrag
kennis

Niet zichtbaar

Innerlijke processen
Overtuigingen
Persoonlijkheid
Waarden
Normen
Missie

Ben niet bevooroordeeld

De weerstand van de klant kan je in vertwijfeling brengen

Luister naar de bezwaren en ga er goed in mee

Vaak zie je dat een verkoper zelf een reden gaat invullen

Zonder dat ze zelf de reden achter de weerstand weten

Ben niet bevooroordeeld

Stel vragen en luister

Luister, maar laat je niet verleiden

Luister naar de bezwaren van de klant en ga er goed op in, maar laat je niet verleiden erin mee te gaan.

Met verkopen komt emotie kijken

Blijf rationeel

Het onuitgesproken bezwaar

Kom je er echt niet doorheen en blijft de klant redenen aandragen waarom je niet tot een deal komt, probeer dan een variant op deze vragen te maken:

Waar zit uw echte zorg?
Wat is het dat u mij niet vertelt?

PS: Wanneer de klant redenen blijft aandragen om het niet te doen, weet dan dat je ook nee kunt zeggen

3. Salesstress

Tijdens het verkoopproces kan de stress toeslaan

Vaak op een cruciaal en spannend moment

Zoals wanneer je om de deal gaat vragen

Wat is stress?

Is stress goed of fout?

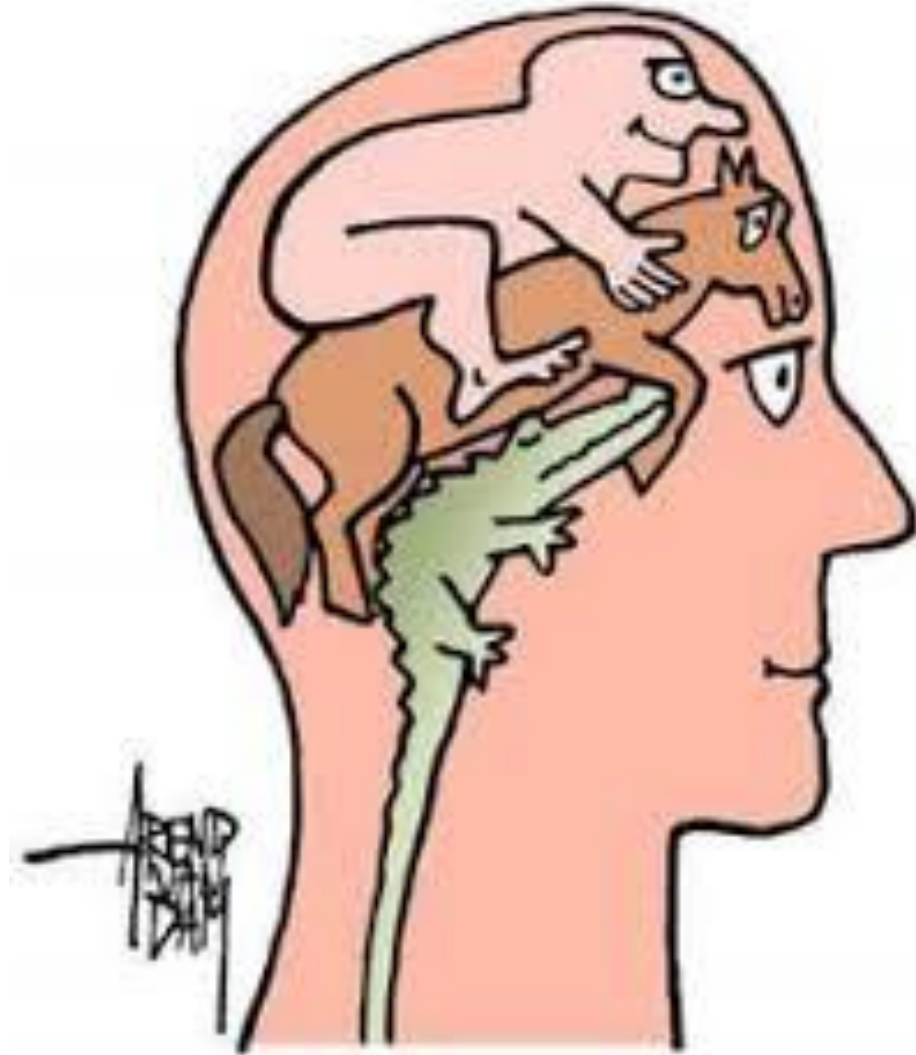
Het is goed wanneer stress je drijft tot een net iets betere prestatie

Het is goed fout wanneer het je verkoop verknalt

3 hersendelen

(Simplified)

- **Het reptielenbrein:**
Is verantwoordelijk voor onze meest primitieve levensfuncties, zoals ademhaling, hartslag, temperatuurregeling, voortplanting en eetlust.
- **Het zoogdierenbrein**
Het is onze emotionele connector, het emotionele geheugen.
- **Het menselijk brein**
Rationeel en logisch na te denken.
Het helpt je weloverwogen beslissingen te nemen, problemen te analyseren en deze op te lossen.



SALESSTRESS

Less Stress

Wat gebeurt er?

Bij een teveel aan stress kan een basis-emotie geactiveerd worden.

Wanneer deze erg sterk is, activeert dit het reptielenbrein. Dit brengt je in die vecht-of-vlucht modus!

Hierdoor raak je controle kwijt over je menselijk brein en dus het probleemoplossend vermogen.

Er is een gedragsverandering



2 tips om salesstres voor te zijn

Je gaat je een van je eerste verkoopgesprekken in.

- 10 minuten voorbereiding
- 10 seconden voorbereiding

10 minuten voor een verkoopgesprek

Ga niet eindeloos door details van je presentatie of pitch heen

Bedenk jezelf, welke waarde jij toe gaat voegen

Hoe kan jouw klant er beter of succesvoller worden met jouw product of dienst?

Dit is wat centraal gaat staan, hier ga jij het over hebben

10 seconden voor een verkoopgesprek

- Neem diep adem. Dit maakt je rustiger
- Bedenk dat dit gaat om de doelen van de klant en jouw doelen

- Denk aan puppy's.



4. Bonus tip: De 57 % regel

57% van je klanten hebben al besloten om bij je te kopen, voordat ze je hebben gezien of gesproken.

Zorg dat je marketing op orde is
Zorg dat je netwerk je kent en aanbeveelt
Zorg dat je social proof hebt

Dit maakt je verkoop makkelijker

Doe aan marketing

LinkedIn?

Facebook?

Google?

Website?

Creëer een netwerk

Limburgse Netwerk Clubs

BNI, Business Network International

Blizz Business

Business Plaza Limburg

MKB Business Plaza

Open Coffee

Niks is zo sterk als de kracht van een aanbeveling



Social Proof



**Olaf,
Tossings & Turnings**

Dankzij de Sales 0.5 Short Sessie van Robert heb ik een mooi salesplan voor mij en mijn onderneming opgezet.

De relaxte manier van coachen én doorvragen is mij erg goed bevallen.

”



**Inge,
Meringe**

Ik heb Robert tijdens een netwerkbijeenkomst ontmoet waar hij vertelde over het aanpakken van sales stress met Sales 0.5. Die stress is iets waar ik regelmatig mee worstel dus de afspraak was snel gemaakt.

”

*Linda,
Business Strategy Specialist*

Online een sales gesprek voeren vond ik best lastig. Ik merkte dat ik contact maken een stuk moeilijker vond dan bij persoonlijke gesprekken.

Dat maakte dat ik deze gesprekken steeds spannender ging vinden. En dat had dan natuurlijk weer geen positief effect op het resultaat, wat bij een volgende gesprek voor nog meer stress zorgde; een vervelende vicieuze cirkel.

Robert leerde me een aantal technieken en gaf me wat tips waardoor ik de gesprekken nu met vertrouwen in ga. En met resultaat, want tijdens het volgende gesprek was ik een stuk relaxter.

En werd er meteen ja gezegd op mijn voorstel.



Social Proof

Publiceer het



Jan Jaap Broers
Adviseur Online
Arbeidsmarktcommunicatie
bij Nederland Vacature
Groep
16 maart 2021, Jan Jaap en
Robert hebben samen
gestudeerd

Robert en ik kenden elkaar van een studie lang geleden. Daarna zijn we elkaar uit het oog verloren, totdat ik van hem een post op LinkedIn zag waarin hij het had over het aanpakken van (sales)stress.

Dit is iets waar ik te lang mee heb geworsteld en daarom reden genoeg om op zijn post te reageren.

Sindsdien heb ik regelmatig gesprekken gehad met Robert, wat mij niet alleen goede inzichten heeft opgeleverd, maar ook handvatten om hier zelf mee aan de slag te kunnen gaan.

Ik kan het iedereen aanbevelen om met hem aan de slag te gaan!

[Minder weergeven](#)



Kevin van Praat
SedumExtra Vof
13 februari 2021, Kevin was een
klant van Robert

Sinds 2020 heb ik contact met Robert en samen hebben we gewerkt aan het vinden van de juiste balans tussen hard werken en met plezier werken. Robert heeft me laten kennismaken met stres en burn-out signalen en hoe uit deze rode zone te blijven. Met de passie, kennis en gedrevenheid van Robert kan ik iedereen aanbevelen om met hem in gesprek te gaan ... what do you got to lose.... [Minder weergeven](#)



Jan van Overveld
Managing director
Heartpatients Netherland
3 februari 2021, Jan was een klant
van Robert

Zoals ik eerder reeds aangaf, ben ik blij dat @Robert Schwab het pad van Hartpatiënten Nederland kruiste. Als blijk van waardering voor zijn belangeloze inzet, enthousiasme en zijn succesvolle rol om ons team extra te enthousiasmeren, overhandigden wij hem vandaag een zogenaamde weeping Budha. Ook bekend als Yogiman. Ik wens hem van harte heel veel succes met de start van zijn mooie bedrijf. Proficiat. [Minder weergeven](#)

Waarom verkoper als 2^e beroep?

Het voortbestaan of de groei van een bedrijf is afhankelijk van de resultaten van de verkopen

Wanneer er geen verkopen zijn, is er geen werk.

Geen werk = geen inkomsten

En nu verder?



Verkopen zonder stress

SALESSTRESS

Less Stress

Sales 0.5 – Sales booster

Binnen een korte periode van 2 tot 3 weken tot doelen

- Commercieel doel stellen en behalen
- Tot actie komen
- +/- 3 contact uren voor coaching en advies
- Zelfstandig aan de slag
- Focus op je doel
- Succes hebben

Voorbeelden:

Acquisitieplan/doelen

Hulp bij je eerste verkopen

Verkopen boosten

Kosten: 299 euro

PS: de kosten heb je er binnen een maand uit!

Losse sales coaching afspraak

Losse afspraak of afspraken sales coaching

1 op 1 coaching voor je eerste verkoop.

Normaal 95 euro

Nu 85 euro (t/m 30 april 2022)

Vragen?

Websites:

www.salesstress.biz
www.ondernemmers.nl

www.linkedin.com/in/robert-schwab-salesstress/



Verkopen zonder stress

SALESSTRESS

Less Stress