

## Verslaafd aan verkopen

[verkooptricks](#) | 29 feb 2012 | Eric van den Outenaar |



Je hebt vast een goed team van salesmensen? Allemaal personen die recht op hun doel afgaan en niets liever willen dan scoren. Het scoringsverslaafde type is echter minder effectief dan je denkt.

Er is een nieuwe wetenschappelijke discipline in opkomst die inzichten uit de neurowetenschappen toepast op sales- en marketingkennis. Onder meer met behulp van FMRI-scans is er gekeken naar wat er precies in het [brein](#) plaatsvindt van verkopers als de nadenken over klanten. Een van de opmerkelijke nieuwe inzichten is dat het beeld van wat een goede verkoper is niet helemaal meer klopt. Er wordt vaak vanuit gegaan dat een goede verkoper iemand is die heel erg scoringsgericht is en om zijn doel te bereiken vooral in staat moet zijn om zijn geweten opzij te zetten.

### Verslaving

"Dat is een foute gedachte. Wij zien dat verkopers die overmatig bezig zijn met scoren vaak een genetische variant hebben van een gen dat een rol speelt bij dopamineregulatie in het dopaminesysteem. Wat dan weer de menselijke motivatie als ook verslaving regelt. Feitelijk zijn ze verslavingsgevoelige mensen", zegt professor Willem Verbeke aan de Erasmus Universiteit. "Iemand die wil scoren om te scoren kiest vaak net als een verslaafde voor middelen die op de korte termijn succesvol zijn en niet die op de lange termijn voor meer omzet zorgen." Volgens Verbeke is het daarom zaak het beeld van wat een succesvolle verkoper is bij te stellen. "We zien dat verkopers die empathie hebben en nieuwsgierig zijn voor de meeste omzet kunnen zorgen in een bedrijf."

Advertorial

**Innovatieve ICT-oplossingen?** Kom 25 april naar Ahoy Rotterdam. Topsprekers. Gratis Toegang.

<http://www.sprout.nl/298/business-software-expo?aid=2244> »

**BUSINESS  
SOFTWARE  
EXPO**

### Empathie

Er zijn ook verkopers – vaak ondernemers – die verkopen eigenlijk een beetje onethisch of niet sjiek vinden, zegt Verbeke. "Ze hebben last van verkoopangst. Ze benaderen juist hun klanten op een overdreven relatiegerichte manier. Die mensen komen juist weer niet tot het scoren, wat ook niet effectief is." Bij dit type verkopers worden de zogeheten spiegelneuronen teveel geactiveerd. "Empathie moet echter altijd gepaard gaan met opportunisme, een gezonde drang om tot een deal te

komen."

**Ondernemers** en verkopers zouden hun vak op een andere manier moeten benaderen, zegt hij. "Je moet je opstellen als een kennisbroker. Je moet als verkoper inzichten ontwikkelen die je klanten niet hebben, die ontwikkel je door in gesprek te komen met de klant en goed te luisteren, dus door te achterhalen wat het probleem is van de klant." Je propositie moet je dus veel meer zien als de oplossing van een probleem dat je zelf hebt vastgesteld bij de klant. "Als je weer naar buiten stapt moet je de klant beter kennen dan hij zichzelf kent."

### Verkooptrucs

Volgens Verbeke is het niet zo dat verkopen iets is dat je van nature kan. "Het gaat meer om een houding waar je als bedrijf op kunt sturen. Je zou dus als ondernemer op het ontwikkelen van die houding bij jezelf of bij je salesteam kunnen letten, vindt Verbeke. "Iedere keer als je een klant geholpen heb, moet je zelf ook iets geleerd hebben. Met die kennis gaan je weer naar nieuwe klanten, het werkt als een zelfversterkend proces." Dat betekent niet dat je geen **verkooptrucs** kan toepassen. "Het verleiden en beïnvloeden van mensen blijft altijd wel een rol spelen."

### Gerelateerde artikelen:

- [Wat is het nut van een verkoper?](#)
- [Kies het juiste verkoopgesprek](#)
- [Hoe zorg je voor meer herhalingsaankopen in jouw webshop?](#)

### Meer over **verkooptrucs**:

- [5 tips om met een blauwtje om te gaan](#)

Trefwoorden: Sales

Auteur: Eric van den Oulenaar