

Als ik als cliënt een fysiotherapie- of massagepraktijk binnenkom, dan valt me altijd één ding op: de geur. In het merendeel van de gevallen in positieve zin. Vaak wordt gewerkt met een etherische olie of een verstuiver. Aangezien ik gevoelig ben voor geur, geef ik bij binnenkomst direct aan dat de ruimte lekker ruikt. Als ik wegga valt me ook vaak iets op; dat er doorgaans geen product aan me wordt verkocht. Wanneer je dit zo leest, kan ik me voorstellen dat je ervaart wat ik beleef... Een gemiste kans!

Waarom verkopen ook leuk kan zijn!

Als trainer/coach krijg ik op het moment veel vragen over pitchen. Hoe kun je jezelf als expert en je zaak, praktijk of diensten en producten in zeer korte tijd goed verkopen? Hoe zorg je ervoor dat je verhaal blijft hangen? En vooral: als je niet zo van het verkopen bent, hoe doe je het dan? Voor de voorbereiding van mijn trainingsprogramma's stuitte ik op een interessante video en boek van Daniel Pink; *To sell is human*. Ik was benieuwd naar zijn filosofie en wat zijn cliënten te vertellen hadden. Wat mij het meest is bijgebleven uit dit boek en video, deel ik hierbij graag met jou. Als je denkt aan verkopen in de traditionele zin, dan denk je aan in je nek hijgende verkopers of vertegenwoordigers die de deal binnen willen halen. Dit werkt niet meer in de huidige tijd. Wat wel helpt, is dat je samen met je cliënt beweegt naar de optimale oplossing voor je cliënt. Zonder manipulatie! Dat voelt voor beide partijen veel prettiger en geeft ook je cliënt een minder opdringerig gevoel. De meeste fysiotherapeuten, masseurs en natuurgeneeskundigen willen helpen als expert. Het doel is je cliënt klachtenvrij te krijgen. Hier horen ook producten bij die thuis het effect van de behandeling verlengen. Of simpelweg zoals ik; cliënten die de ontspanning van de massage ook thuis 'vast willen houden'. Zorg er dus voor dat je een kleine voorraad producten in huis hebt en je cliënten niet naar de reformwinkel of webshop hoeft te sturen. Je zou verkopen zomaar leuk kunnen gaan vinden!

ENKELE PRAKTISCHE VERKOOPTIPS

- Stem af op het perspectief van je cliënt.
- Vertel vanuit je passie en gedrevenheid.
- Wees duidelijk en eerlijk over de werking en toegevoegde waarde van het product. Iedereen heeft internet/social media en kan zelf ook informatie ophalen.
- Blijf jezelf en blijf menselijk, iedere verkoopstijl is anders.
- Beweeg samen naar de oplossing voor je cliënt, zonder manipulatie. Luister goed naar je cliënt al vanaf diens binnenkomst!
 - Het hoeft niet in een keer te lukken. Doorzettingsvermogen en timing helpen mee.
 - Plaats (succes)filmpjes en testimonials van je cliënten over je behandeling en de werking van de producten op je website of nieuwsbrief.



INSPIRATIEBRON

Boeken van Daniel Pink: *To sell is human*, *Drive*, *A whole new mind*.

Drs. Jocelyn Rebbens is Personal Branding expert en geeft trainingen, workshops, individuele coaching en lezingen aan professionals en ondernemers. In december 2015 verscheen haar paperback Personal Branding. Neem voor vragen contact op via info@rebbels.com of kijk op www.rebbels.com.