

Ik kan het beste niet kiezen, het beste kiest mij

Ik kan het beste niet kiezen, het beste kiest mij! Deze spreuk van Tagore is ook mijn levensmotto, zowel privé als zakelijk. Deze ingrijpende, dienende wet zorgt ervoor dat ik op een buitengewoon prettige manier mijn doelen bereik. Zo kies ik ook niet mijn vrienden, maar vrienden kiezen mij. En wij kiezen niet onze klanten, maar klanten kiezen ons. Wat kun je hier nu mee?

De kracht van deze wet is dat je ervoor kiest om te zijn om wie je wilt zijn, daaraan trouw te zijn en niet om te zijn wat een ander vindt dat je moet zijn. We leven in een maatschappij waarin we veel willen. We worden voortdurend uitgedaagd in kansen en mogelijkheden. Gevolg is vaak hebzucht, macht en geld. Het risico is dat we ons daarvoor laten verleiden. Daarmee verliezen we aan oprechtheid en puurheid.

De verkoper

Neem bijvoorbeeld de verkoper. Als de verkoper een klant voor zich wil winnen omdat hij omzet wil scoren, is de kans groot dat hij zal afstappen van zijn oprechte gedrag. Want hij wil verkopen en gaat concessies doen. Hij gaat pleasegedrag vertonen om iemand voor zich te winnen. Dan is hij dus minder zichzelf, minder oprecht en minder authentiek. Het risico is dat de verkoper zich zelfs laat verleiden door de klant en toezeggingen doet die hij niet na kan komen. Dat is de reden dat ik een verkoper of adviseur eerst als mens wil leren kennen en in hoeverre hij trouw is aan zijn



Frank Rekers
Trainer, mental coach
en medemens
frank.rekers@4human.nl

COLUMN

waarden voordat ik me verdiep in het product of dienst.

Delen in plaats van verkopen

In ons bedrijf neigt verkoop meer naar delen. We willen potentiële klanten niet overhalen om te kopen. Integendeel. De relatie zou dan niet meer in evenwicht zijn. Het zelfde geldt voor klanten die een houding hebben van 'ik betaal dus jij moet uitvoeren'. Wij delen juist met onze klanten wat we te bieden hebben. Spreekt een klant dit aan dan hebben we een gezamenlijk doel en is de relatie in evenwicht. De wijze waarop wij dit doen is door passievol onze overtuiging en onze trainingen te delen. Laten weten wie we zijn, laten weten wat we doen en de verwachtingen telkens weer overtreffen. Op deze manier haken klanten aan, dan 'they got us' volledig en hebben ze onze expertise, overgave en betrokkenheid.

Manier van leven

Ik kan het beste niet kiezen het beste kiest mij! Het is een manier van leven, niet een manier van werken. Het maakt me bewust van wie ik wil zijn en van mijn gedrag. Anderzijds wordt ik er ook mee op de proef gesteld en is het een uitdaging om me niet te laten verleiden. Het geeft richting en houvast en daarmee creëer ik die klanten, die vrienden, die mensen en die omgeving die bij mij past. Zo krijgen zij ook weer het beste!