



ZEG, WAT DOE JE EIGENLIJK?

Dit is zo'n vraag die me vrijwel wekelijks wordt gesteld op feestjes en netwerkborrels. Jarenlang heb ik me gepresenteerd als marketingman en reclamemaker in het bijzonder.

Bij sommige leden van de Rotaryclub heeft het 5(!) jaar geduurd voordat het tot mijn gewaardeerde tafelgenoten doordrong waar ik me professioneel mee bezig hield. Nee, het lag niet aan de hoge leeftijd van sommige leden. Ze zijn allemaal goed bij de wekker. De oorzaak lag aan mijn eigen, niet bepaald onderscheidende, laat staan boeiende verhaal over mijn vak. Het bleef bij algemene zinnen als: 'we maken campagnes in B2B, verpakkinglijnen en huisstijlen, websites enzovoort. En ik besloot mijn monoloog met het vooral benadrukken dat we voor mooie grote klanten werkten. Zonde van al die jaren, maar intussen presenteer ik me volledig anders op de vraag: 'Zeg wat doe je eigenlijk?'

Op de vraag : 'Zeg wat doe je eigenlijk voor je werk', is mijn eerste én belangrijkste doel tot een leuke dialoog te komen.

Vandaag de dag vertel ik dus in één concrete zin dat ik mensen in de commercie, zoals directeuren verkoop, sales managers en verkopers een goede nachtrust bezorg... .. Oh,... Vertel eens! Sinds ik deze zin gebruik, heb ik veel meer respons én dus succes. Zo zijn er talloze voorbeelden om 'gezien en gehoord' te worden.

Daarna kan het gesprek (dus niet de monoloog) rustig op gang komen met als doel uit te vinden waar de zakelijke pijn van mijn gesprekspartner zit.

Kijk eens naar dit rijtje dat ik onlangs opving in gesprekken op een trouwfeest. Ik heb erachter gezet wat de betreffende persoon of bedrijf zou moeten zeggen op de vraag 'Zeg wat doe je eigenlijk?'



Presentatietrainer – ik geef trainingen presenteren >> Ik maak sprekers boeiend en overtuigend;

Kinderpsycholoog – Ik behandel gepeste kinderen >> Ik stel ouders gerust;

Autobedrijf – Ik verkoop Toyota >> Ik zorg ervoor dat autorijden bijna gratis is;

On line Hotelboekingsbureau - Wij verkopen last minute reserveringen >> Bij ons is annuleren gratis;;

PR Strateeg – Ik verzorg PR campagnes >> Ik zorg ervoor dat de gehaalde mediawaarde 4 x zo hoog ligt in vergelijking tot adverteren;

Kapsalon – Ik knip dames en heren >> Ik zorg ervoor dat u weer gezond wordt.

Openhaardhout – Ik lever hout, zowel eiken als gemengd >> Ik regel het dat u het weer gezellig hebt met uw partner tegen 30% minder energiekosten.

Bedenk en schrijf het eens op voor uw zelf. Stel u zelf de vraag: ‘Wat los ik daadwerkelijk op voor mijn klant?’. Zorg ervoor dat deze zin prikkelend en uitdagend is zodat uw gesprekspartner op de ‘Oh... Vertel eens – stand’ gaat staan. Bespreek vervolgens uw ideeën met iemand. Ik garandeer u dat u met meer plezier en zekerheid uw verhaal doet op borrels, verjaardagen en netwerkbijeenkomsten. En vanzelfsprekend met meer succes voor uw business.



door Frank Bergkamp van SaleSalsa.nl