

De 10 geboden van effectieve acquisitie

1e gebod: Maak een afspraak met uzelf om één uur per dag te prospecteren

Een van de belangrijkste voorwaarden voor succes in de verkoop is volharding. Streef consequent naar de realisatie van uw verkoopdoelen.

Voor de resultaten bent u uiteraard afhankelijk van de prospects. Maar u heeft het helemaal zelf in de hand wanneer en hoe vaak u belt of bezoeken aflegt. Maak dus een afspraak met u zelf en schrijf deze afspraak in uw agenda, precies zo als u andere afspraken zou plannen. Maak van deze afspraak uw "gouden uur"!

2e gebod: Probeer zoveel prospects als mogelijk is te bereiken

Dit is uiteraard geen pleidooi om lukraak prospects te gaan bellen. Het draait natuurlijk om zoveel mogelijk gekwalificeerde prospects. Hoe meer zaadjes u plant des te groter is de kans op een geweldige oogst.

3e gebod: Houd het kort

Het doel van het koude acquisitiesgesprek is een afspraak met de prospect. De overige zaken bespreekt u zodra u elkaar ontmoet! Denk er om: de tijd van de ander is kostbaar. **Pas op.** U kunt ook te kort door de bocht gaan door meteen - aan het begin van het gesprek - om een afspraak te vragen. Vraag pas om de afspraak bij gebleken interesse.

4e gebod: Zorg dat u een lijst met prospects bij de hand heeft

Onvoorbereid aan het werk gaan is een formule voor mislukking. Zorg er voor dat u een geordende lijst met prospects bij de hand heeft. Leg deze gegevens duidelijk zichtbaar op uw bureau en ga direct aan de slag. Maak tijdens uw gesprekken notities op deze lijst en leg deze notities vast in uw computer. U weet bij een volgende gesprek precies wat u heeft gedaan. U verliest kostbare tijd als u alles nog eens moet opzoeken of tijdens een gesprek bemerkt dat u belangrijke gegevens bent vergeten.

5e gebod: Werk zonder onderbrekingen

Koude acquisitie is het spannendste onderdeel van het verkoopvak. Werk minimaal gedurende één uur ononderbroken door. Doe de deur van uw kantoor op slot en hang een kaartje aan de deur met daarop de tekst: *"Niet storen, belangrijk werk in uitvoering"*. Acquisitie is voor verkopers de best denkbare invulling van hun tijd.

6e gebod: Probeer ook eens ongebruikelijke tijdstippen

De kans dat u rechtstreeks, zonder tussenkomst van een poortwachter, met een prospect in contact komt is groter op ongebruikelijke tijdstippen. Probeer het bijvoorbeeld eens tussen acht en negen uur 's ochtends, tijdens de lunchpauze of in de namiddag tussen vijf en zes uur.

7e gebod: Bel niet telkens op hetzelfde tijdstip

Heeft u het wel eens meegemaakt dat een prospect altijd in gesprek is? Als u elke maandag precies op hetzelfde tijdstip belt, is het heel goed mogelijk dat u op de vaste vergadertijd van uw prospect contact probeert te zoeken. U krijgt hem of haar dus nooit aan de lijn.

8e gebod: Organiseer uw werk

Paul Goldner - tegenwoordig een echte verkooptijger - vertelt in zijn boek over zijn eerste acquisitiepogingen. Natuurlijk moest hij eerst 's ochtends rustig wakker worden met een paar bakken koffie. Met een rommelige kaartenbak kon hij uiteraard niet werken, dus moest hij eerst zijn gegevens ordenen. Dat duurde ongeveer tot elf uur.

Tja, daarna kon hij natuurlijk niet meer bellen omdat de prospects zich geestelijk gingen voorbereiden op hun lunch. Tussen twaalf en twee uur was bellen uit den boze want, hij wou de maaltijd van die arme mensen niet onderbreken.

Uiteraard schikte het ook niet tussen twee en drie 's middags, want ze moeten eerst de lunch laten zakken. Zijn telefoontje zou indigestie kunnen veroorzaken. En na drie uur gaan de mensen al weer naar huis.

Die eerste zomer was een louterende ervaring voor de jonge Paul. Hij verkocht helemaal niets. Tegenwoordig leeft hij volgens zijn eigen tien geboden en is hij de baas van twee zeer succesvolle bedrijven. Zorg voor een perfecte organisatie. Want dan bent u in staat om al uw inspanningen te richten op de enige tijd die er voor een verkoper toe doet: het contact met prospects en klanten.

U kunt uw werk bijvoorbeeld organiseren met behulp van een geautomatiseerd contact managementsysteem. Ook outlook is hiervoor geschikt.

9e gebod: Begin met het eindresultaat in uw gedachten

Stel u wilt een nieuw huis bouwen. U vraagt een aannemer de klus uit te voeren. Dan zal hij toch moeten weten hoe het huis er gaat uitzien. Hij stelt u voor eerst eens met een architect te gaan praten. Deze zal een prachtig ontwerp maken en vervolgens weet de aannemer precies wat hij moet doen.

In de verkoop zou het op precies dezelfde manier moeten verlopen. Bedenk dus voordat u de telefoon oppakt precies wat u wilt bereiken bij de prospect. **Tip.** Bedenk vooraf enkele vragen en noteer deze op een vel papier.

10e gebod: blijf doorgaan!

Discipline is doorzettingsvermogen in actie. Stop nooit bij de eerste de beste tegenslag. Menig succes is bereikt na talloze tegenslagen. Denkt u maar eens aan de bekende schaatser Gerard van Velde. Het lukte hem pas na een decennium van talloze teleurstellingen de gouden medaille op de Olympische spelen te behalen. Hij had zelfs zijn schaatsen aan de wilgen gehangen en begon pas weer toen anderen hem vertelden dat hij zijn droom kon waarmaken.

Het grootste drama is dat veel mensen net iets te vroeg stoppen, terwijl ze slechts één stap verwijderd zijn van een doorbraak.