

LEESFRAGMENT

Grōw

BUILD A SOULFUL OIL BUSINESS



Hoofdstuk 1 • **"Ik wil niet verkopen"**

TANJA THIELEN

Ik wil niet verkopen

“Ik wil niet verkopen.” En haar tweelingzus: “Ik kan niet verkopen.”

Er zijn geen twee zinnen die ik in dit vak vaker heb gehoord. Aan keukentafels, op trainingen, van vrijwel elke nieuwe teampartner. Misschien heb je ze zelf ook al gezegd. En toch zit je nu met dit boek in handen, aangetrokken tot network marketing. Hoe gaat dat samen? Omdat wat jou trekt een laag dieper ligt: je hebt iets gevonden dat voor jou werkt, en je gunt het anderen. Je wilt mensen ondersteunen. Oplossingen aanbieden die jouw klanten willen.

Maar onder dat mooie zinnetje ligt nog één laag: “Hier is iets wat ik heb. Koop het. Het is goed voor je.” Dat is verkopen. Daar hoeft je niet van te schrikken, en je hoeft er ook niets omheen te verpakken; je mag het gewoon zo benoemen.

Waarom triggert dat woord dan zo? Omdat we er allemaal hetzelfde beeld bij hebben: de gladde verkoper die je iets aansmeert wat je niet nodig hebt. Maar dat beeld beschrijft een slechte verkoper. Goed verkopen is bijna het tegenovergestelde: zo goed luisteren dat je precies de oplossing kunt aanbieden die iemand al zocht. Het verschil zit in voor wie ze het doen: de een wil iets van jou, de ander wil iets voor jou. Mensen voelen dat verschil feilloos, vaak al binnen één gesprek.

Dit is een vak, en een vak is te leren.

En dan het goede nieuws: dit is een vak, en een vak is te leren. Je hoeft niet geboren te zijn met vlotte babbels, die zijn meestal het eerst uitgepraat. Wat je in deze eerste fase opbouwt, zijn vier vaardigheden die elke volgende rang dragen: een echt gesprek voeren, luisteren tot je de behoefte begrijpt in plaats van tot het jouw beurt is, opvolgen zonder te duwen, en herkennen wie werkelijk iets zoekt en wie alleen beleefd knikt. Die laatste vaardigheid bespaart je trouwens de meeste tijd van allemaal, of het nu om klanten gaat of om de teampartners met wie je samen wilt bouwen.

Structureel betekent deze fase: je opent je eigen account, je bouwt je eerste vaste klantenkring op, en je vindt je eerste twee teampartners die net als jij meer willen dan

alleen producten gebruiken. Daarmee staat het begin van een boom die nog alle kanten op kan groeien.

Eén ding nog. Zichtbaar zijn kan tegenwoordig iedereen, dus het onderscheidt niemand meer. Bekwaamheid is zeldzaam geworden, en juist daarom valt het zo op. Wie deze maanden gebruikt om het handwerk te leren, hoeft later nooit meer te overtuigen: je resultaten doen dat dan voor je.

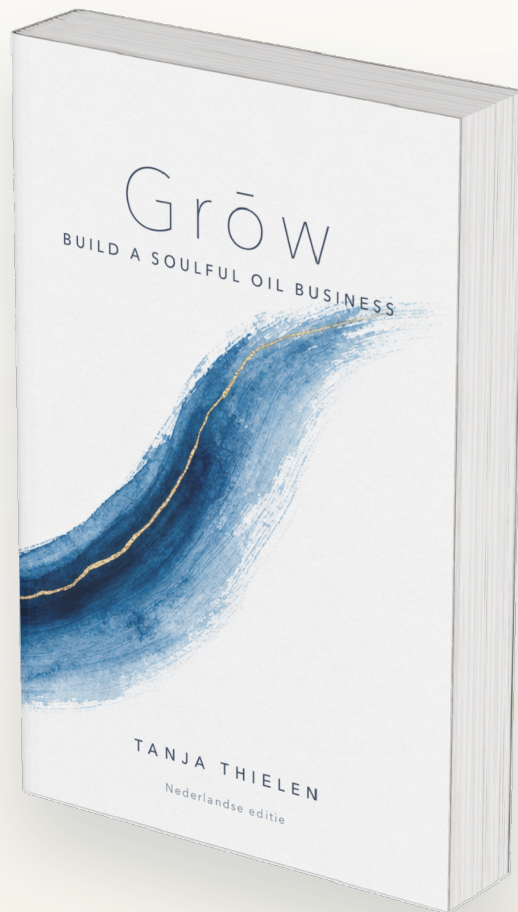
De valkuil van deze fase heet haast. Wie te snel naar de volgende rang kijkt, slaat de leerschool over en betaalt het verschil later met rente terug. Naast het vak zelf, een goede verkoper worden, is er een tweede vaardigheid die minstens zo belangrijk is: je moet kunnen doorgeven wat jij kunt. "Dupliceren" is het toverwoord dat je vast nog vaker zult horen. Het is het gouden ei van network marketing, of, als je wilt, de Gouden Snaai. Want zodra je het te pakken krijgt, verzamelt je team al snel de meeste punten en zijn jullie allemaal winners.

En het fijne daaraan is dat je klanten altijd meewinnen, omdat jullie samen weten hoe je iemand het beste advies geeft. Zo wordt network marketing leuk, wordt je werk waardevol, en hoef je nooit meer mensen te trekken, te duwen of te overtuigen.

Is het makkelijk? Nee, dat is het niet. Zijn er momenten waarop je overweegt om de handdoek in de ring te gooien? Oh ja, zeker. Maar die momenten heb je in elk vak. Het gaat erom dat je straks een weg weet die je altijd kunt volgen. Soms moet je een stap terug doen en een andere afslag proberen. En soms komt niet iedereen mee die met je begon. Maar als je de weg weet en je doel kent, is het veel makkelijker om voor elk obstakel een oplossing te vinden. En daarvoor is Grōw geschreven.

NIEUW · NEDERLANDSE EDITIE

Wil je verder lezen?



Het hele handwerk, rang voor rang: met vier builders waarin je jezelf herkent, een blend per rang en een online appendix die altijd actueel blijft.



€ 19,95

BESTEL OP AMAZON

amzn.eu/d/0f1085Ve

Ook verkrijgbaar in het Duits  en Engels 

Ken je iemand die ook een oliebusiness bouwt? Stuur dit gerust door.