



Jorik Van den Bosch: cold calling redefined – vertrouwen begint met een vraag

Inleiding

In deze aflevering van Elk stapje telt spreekt Geert Hoffbauer met Jorik Van den Bosch, oprichter van Wennovate en mede-oprichter van School of Sales.

Jorik deelt hoe koude prospectie evolueert en hoe vertrouwen opbouwen vandaag belangrijker is dan ooit. Ontdek waarom luisteren, geven en slim omgaan met kanalen zoals WhatsApp en LinkedIn de toekomst van sales bepalen.

Een inspirerende aflevering voor ondernemers, salesprofessionals en iedereen die impactvoller wil prospecteren.

Inhoudstafel

- 0:00 – Introductie en welkom
- 0:47 – Wie is Jorik Van den Bosch en wat doet Wennovate?
- 2:58 – Cold calling: nog altijd een krachtige opportuniteit
- 5:40 – De kracht van WhatsApp en spraakberichten in prospectie
- 8:35 – Klassieke fouten bij cold calling en hoe ze vermijden
- 11:28 – Vertrouwen begint bij luisteren en geven
- 14:16 – LinkedIn als alternatief voor cold calls
- 17:05 – Creatieve manieren om prospecten te benaderen
- 19:52 – Waarom touchpoints essentieel zijn in prospectie
- 22:34 – De impact van functietitels en taalgebruik in sales
- 25:50 – Drie soorten prospecten: enterprises, KMO's en prosumers
- 28:40 – De eerste stap om succesvol te prospecteren
- 29:06 – Hoe een helpende mindset verkoop écht verandert
- 30:30 – Afsluiting en belangrijkste inzichten

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:00)

Geert Hoffbauer verwelkomt luisteraars en introduceert Jorik Van den Bosch als expert in outbound sales en koude prospectie.

Wie is Jorik Van den Bosch en wat doet Wennovate? (0:47)

Jorik licht toe hoe hij via Wennovate bedrijven helpt om hun prospectieproces te optimaliseren en zelfverzekerder nieuwe klanten te werven.

Cold calling: nog altijd een krachtige opportuniteit (2:58)

Hoewel minder populair dan vroeger, blijft cold calling een van de meest directe en effectieve manieren om nieuwe relaties te starten.

De kracht van WhatsApp en spraakberichten in prospectie (5:40)

Nieuwe generaties reageren sneller op WhatsApp-berichten dan op klassieke telefoontjes. Slim gebruik van spraakberichten opent nieuwe deuren.

Klassieke fouten bij cold calling en hoe ze vermijden (8:35)

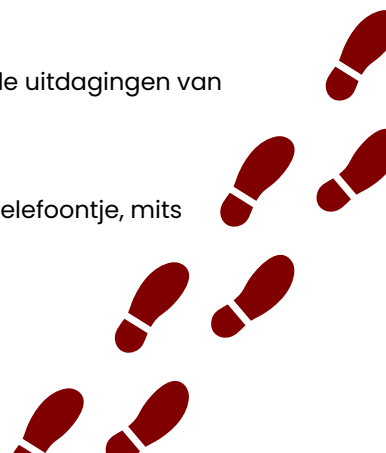
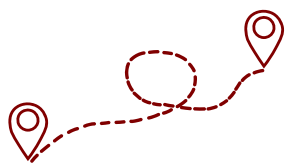
Te veel praten, te weinig luisteren: Jorik benoemt de belangrijkste valkuilen en hoe je van een koude call een echte dialoog maakt.

Vertrouwen begint bij luisteren en geven (11:28)

Succesvolle prospectie draait niet om verkopen, maar om geven en nieuwsgierig zijn naar de uitdagingen van de ander.

LinkedIn als alternatief voor cold calls (14:16)

Jorik legt uit hoe een persoonlijke LinkedIn-benadering soms even krachtig kan zijn als een telefoontje, mits authentiek uitgevoerd.





Creatieve manieren om prospecten te benaderen (17:05)

Van handgeschreven brieven tot originele cadeautjes: creatieve outreach maakt het verschil tussen genegeerd en onthouden worden.

Waarom touchpoints essentieel zijn in prospectie (19:52)

Een enkele actie is zelden voldoende. Jorik benadrukt het belang van herhaaldelijke, waardevolle contactmomenten met prospecten.

De impact van functietitels en taalgebruik in sales (22:34)

Verkopers stoten vaak af door hun titel of formulering. Kleine aanpassingen in communicatie kunnen een wereld van verschil maken.

Drie soorten prospecten: enterprises, KMO's en prosumers (25:50)

Niet elke klant is hetzelfde: segmentatie in je prospectiestrategie verhoogt je efficiëntie en succesratio.

De eerste stap om succesvol te prospecteren (28:40)

Start met een zorgvuldig gekozen lijst van twintig droomklanten, en werk daar systematisch naartoe met persoonlijk en manueel contact.

Hoe een helpende mindset verkoop écht verandert (29:06)

Jorik pleit voor een aanpak waarbij je eerst helpt, pas dan verkoopt. Vertrouwen winnen start bij oprechte interesse en waardecreatie.

Afsluiting en belangrijkste inzichten (30:30)

Een laatste oproep om prospectie niet te zien als verkopen, maar als het bouwen van relaties op basis van hulpvaardigheid en nieuwsgierigheid.

Meer weten?

Wil je meer weten over Wennovate of contact opnemen met Jorik Van den Bosch?

www.wennovate.be, jorik@wennovate.be

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

