



S3A02 Marc Verlinden: Verkopen is omgekeerd kopen – laat klanten kiezen met empathie en eenvoud

Inleiding

Marc Verlinden maakt sales begrijpelijk en menselijk. Hij gelooft dat verkopen geen kwestie is van overtuigen, maar van begrijpen. In deze aflevering deelt hij hoe eenvoud, nieuwsgierigheid en een stevige structuur het verschil maken.

Spreeker: Marc Verlinden – Sales met Inzicht

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:00
- Wie is Marc Verlinden? Zijn achtergrond en expertise – 0:50
- Waarom scripts niet werken in sales – 1:25
- De kracht van context en echte gesprekken – 4:25
- Hoe je een goed eerste salesgesprek voorbereidt – 7:14
- Van sales naar salescoach: Marc's overstap – 12:34
- Wat betekent aandachtig luisteren echt? – 15:35
- Verkopen is laten kopen, niet pushen – 16:26
- De vergeten kracht van opvolging en supporteren – 19:49
- Waarom je klanten ambassadeurs kunnen zijn – 22:44
- De eerste stappen in de S.A.L.E.S.-aanpak – 28:04
- Suggesties doen vanuit empathie – 33:14
- Waarom eenvoud werkt: een anekdote – 35:29
- Afsluiting en dankwoord – 37:53

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:00)

Marc Verlinden maakt sales begrijpelijk en menselijk. Hij gelooft dat verkopen geen kwestie is van overtuigen, maar van begrijpen. In deze aflevering deelt hij hoe eenvoud, nieuwsgierigheid en een stevige structuur het verschil maken.

Wie is Marc Verlinden? Zijn achtergrond en expertise (0:50)

Marc startte als verkoper en leerde al snel dat vaste scripts niet werken. Zijn ervaring leerde hem dat sales altijd afhangt van context. Vandaag coacht hij anderen om hun eigen, authentieke manier van verkopen te vinden.

Waarom scripts niet werken in sales (1:25)

Een script houdt geen rekening met de situatie van de klant. Marc legt uit waarom je beter vertrekt vanuit nieuwsgierigheid en aanvoelen, in plaats van vooraf bedachte zinnen.

De kracht van context en echte gesprekken (4:25)

Elke klant zit in een unieke situatie. Marc pleit voor empathisch luisteren en het herkennen van signalen. Zo ontstaat er een echt gesprek in plaats van een standaardverhaal.

Hoe je een goed eerste salesgesprek voorbereidt (7:14)

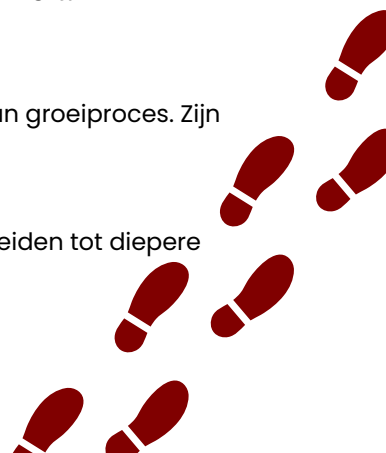
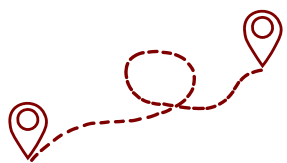
Vorbereiding is cruciaal. Gebruik LinkedIn en andere bronnen om de context van je klant te begrijpen. Stel dan een gerichte, persoonlijke vraag die meteen relevant is.

Van sales naar salescoach: Marc's overstap (12:34)

Na jaren als commercieel directeur koos Marc voor een nieuwe rol: mensen begeleiden in hun groeiproces. Zijn doel? Sales eenvoudiger en aangener maken voor iedereen.

Wat betekent aandachtig luisteren echt? (15:35)

Veel mensen denken dat ze luisteren, maar missen signalen. Marc toont hoe goede vragen leiden tot diepere inzichten en betere klantrelaties.





Verkopen is laten kopen, niet pushen (16:26)

Klanten kopen liever dan dat ze iets verkocht krijgen. Door hen te helpen beslissingen te nemen, vergroot je hun betrokkenheid én tevredenheid.

De vergeten kracht van opvolging en supporteren (19:49)

Sales stopt niet bij de handtekening. Door regelmatig contact te houden, versterk je de relatie en ontdek je nieuwe kansen. Marc vergelijkt dit met supporteren voor je favoriete team.

Waarom je klanten ambassadeurs kunnen zijn (22:44)

Goede klanten zijn je beste verkopers. Vraag hen waarom ze met jou samenwerken en gebruik die input als waardevolle content voor je marketing.

De eerste stappen in de S.A.L.E.S.-aanpak (28:04)

Scouting, Aandachtig luisteren, Laten kopen... Marc licht zijn methode toe en benadrukt het belang van een scherp klantprofiel. Hoe beter je weet wie je wil bereiken, hoe sterker je verkoop.

Suggesties doen vanuit empathie (33:14)

Empathie wordt krachtiger, als je ze concreet maakt. Door suggesties te geven op maat van je klant, help je hen kiezen zonder te duwen.

Waarom eenvoud werkt: een anekdote (35:29)

Een klant noemde Marcs aanpak ooit 'boers', maar bedoelde dat als compliment: duidelijk, herkenbaar en toepasbaar. Precies wat ondernemers nodig hebben.

Afsluiting en dankwoord (37:53)

Marc sluit af met de uitnodiging om sales eenvoudiger te maken, door oprecht te luisteren en samen te werken.

Meer weten?

Wil je meer weten over Sales met Inzicht of contact opnemen met Marc Verlinden?

Website: www.salesmetinzicht.be, of info@salesmetinzicht.be.

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

