

Ontwapende business van mens tot mens

# Ik ben ontzettend nieuwsgierig

TEKST JEANETTE VAN HAASEN FOTOGRAFIE CAMIEL DONDERS

Ze verschijnt iets later op onze afspraak. Onderweg staken er namelijk plots een fazantenmoeder en haar twee jongen over. Dus zette Daniëlle haar auto stil en bekeek ze het tafereel van achter haar stuur tot de vogels weer veilig in de berm arriveerden. Goed gedaan, hiervoor zou ik ook stoppen. Wat meteen leidt tot een kort intermezzo over dieren. Klik. 'Dit is wat ik ook teweeg wil brengen bij mijn klanten', zegt Daniëlle even later. 'Dat zij in gesprekken met relaties openstaan voor een wederzijdse klik. Harde sales is voor mijn doelgroep, zakelijke dienstverleners, helemaal niet nodig om klanten te werven. Het gaat er in eerste instantie om dat je elkaar aardig vindt, het zakendoen komt daarna wel. Anders kiest iemand net zo makkelijk voor een andere jurist of accountant.'

## Op zoek

Ze geeft toe dat dit voor velen best lastig is. Niemand wil een ordinaar verkooppraatje houden, maar wél business doen. De kunst is om op natuurlijke wijze in een gesprek die commerciële slag te maken. Wie daarin slaagt, is op onweerstaanbare wijze zaken aan het doen. Althans, dat beweert de ondernemster die bedrijfs-economie studeerde en jarenlang als salesvrouw en trainer/coach werkzaam was. Ze vond de trainingen vaak niet prikkelend en diepgaand genoeg, dus ging ze in 2007 zelf aan de slag met Divario dat zich richt op salestraining en coaching aan zakelijke dienstverleners. 'De meeste zakenmensen zijn in gesprekken teveel aan het woord', valt Daniëlle op. 'Vraag eens wat aan de ander. Toon eens interesse. Dat werkt veel beter.'

## Spontaniteit

Ik ben benieuwd hoe dit Daniëlle zelf afgaat. Tenslotte is zij zelf ook een gedreven zakenvrouw. 'Zet me ergens neer waar ik niemand ken en ik vermaak me wel', daagt ze uit. 'Ik ben ontzettend nieuwsgierig. Denk aan dat kind dat in de trein hardop aan haar moeder vraagt waarom die meneer tegenover hen kaal is. Los van de gêne die zo'n opmerking kan oproepen, zit daarin wel die spontaniteit en interesse die we als volwassenen zijn kwijtgeraakt. Door de juiste oefeningen kun je dat stukje terug proberen te pakken. Een praatje tijdens een netwerkbijeenkomst met een onbekende kan vervolgens zomaar uitlopen op een superleuk gesprek. Zo maak je een vorm van contact waar je als ondernemer in je werk en privé veel voordeel uit kunt halen.'

## Ontdooien

Haar boek heet 'Verleid de klant' en gaat over de ander leren kennen, jezelf kwetsbaar opstellen en vervolgens zakendoen. 'Als je het goed aanpakt, ontdooien mensen vanzelf', meent de doortastende spreker die tijdens de BOB Masterclass op 9 juli bij Brasserie de Gruyterfabriek maar liefst negen ultieme verleidingsstrategieën behandelt. 'Maar wie zich onnatuurlijk opstelt, bereikt daarin niets. Kunstjes werken niet. Ik forceer niets bij mensen, maar laat ze in hun waarde. Pas dan kunnen ze hun eigen talenten maximaal benutten.' In de praktijk merkt Daniëlle duidelijk verschillen tussen mannen en vrouwen in het zakendoen. Mannen zijn geneigd meteen naar de inhoud te gaan en daarbij voortdurend hun vakkennis te gebruiken, vrouwen moeten weer uitkijken dat het niet té gezellig wordt.

## Ondernemerstips van Daniëlle de Jonge:

1. Bescheidenheid verkoopt niet, doe iets met je referenties
2. De klant is geen pratende portemonnee, maak persoonlijk contact
3. Durf te kiezen, houd focus
4. Verzamel niet alleen ambassadeurs, vertroetel ze ook
5. Vergeet niet te spelen, onbevangen te zijn

## Controle

Gezellig is dit gesprek in elk geval. Een wederzijdse klik opent inderdaad deuren. De Jonge gaat in haar werk als een echte professional voor het maximale resultaat: dat haar klanten meer werk binnenhalen, meer omzet maken, in hun uppie naar netwerkbijeenkomsten gaan of koud durven bellen. En nog steeds leert ze zelf ook bij. 'Ik krijg genadeloos veel terug in mijn werk', zegt ze. 'Wat ik anderen meegeef, geldt eveneens voor mij. Zo ontdek ik bijvoorbeeld dat ik zelf ook vaker de touwtjes mag laten vieren, meer controle mag loslaten.' Dat deed ze waarachtig vanochtend nog. Toen ze verwonderd achter het stuur zat en haar agenda even liet voor wat het was. ■

Daniëlle de Jonge (39) is trainer, coach, spreker en eigenaar van Divario. Ze schreef het boek 'Verleid de klant' en gelooft in onweerstaanbaar zakendoen. Maar hoe verleidelijk en onweerstaanbaar is zij zelf?

*Daniëlle de Jonge: 'Als je het goed aanpakt, ontdooien mensen vanzelf'*

Divario  
Baronielaan 92  
4818 RC Breda  
T 06-20727003  
E danielle@commercielecommunicatie.nl  
I www.commercielecommunicatie.nl

