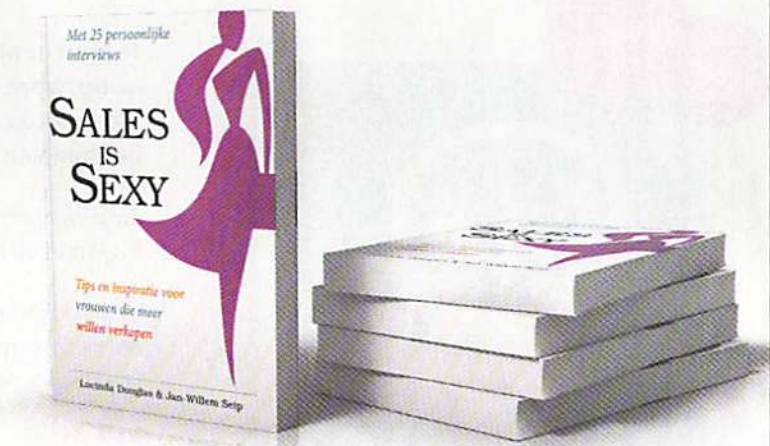


Sales - is - sexy

Sales is sexy. Zo'n titel trekt natuurlijk de aandacht. En als salesexpert maakt het me meteen nieuwsgierig naar de inhoud. Want ja: sales - is - sexy. Als je het goed aanpakt ben je onderscheidend, weten klanten je te waarderen en vaar je wel bij het zakelijk succes.

Sales is sexy van Lucinda Douglas en Jan-Willem Seip is expliciet geschreven voor vrouwen in de sales. Zijn die zo anders dan? Ja, zowel in positieve (veel empathie) als minder positieve (te bescheiden) zin. Heel herkenbaar. Want ik zie geregeld vrouwen in mijn workshops en trainingen die sales zonder meer (bijna) in de vingers hebben en er nog niet voldoende uit halen. Tijd dus om daar wat aan te doen. Het boek gaat uiteraard in op de typische 'persoonlijkheidskwaaltjes' waar vrouwen soms last van hebben. Het gevoel van 'je kunt het!' en 'ga ervoor!' komt meermaals naar voren. Onder meer in het hoofdstuk waarin onzekerheid wordt besproken. Grappig onderdeel: tips over hoe om te gaan met mannelijke klanten. Ideaal voor diegenen die dat extra zetje

nodig hebben. Tegelijkertijd kan het voor de salesvrouwen met volop zelfvertrouwen en verkoopervaring wat basic overkomen. Interessant is de brede indeling van het boek. Nagenoeg elk aspect uit het salesproces komt aan bod. Van klanten zoeken en het nut van netwerken tot bij de klant aan tafel zitten en onderhandelen. Deze vrij uitgebreide uiteenzetting geeft nieuwkomers in het verkoopvak een compleet beeld van wat er komt kijken bij sales. En niet alleen van het wat, ook staan er tal van tips in over hoe het aan te pakken. Naast die salesskills gaan de auteurs in op de persoonlijke kant van het verhaal. Positionering om te beginnen. Wie ben je, waar ligt je kracht en hoe kun je dat benutten in het werk. Wat natuurlijk in een boek voor vrouwen niet ontbreekt is een hoofdstuk



over uitstraling. Wat trekt u wel en niet aan, hoe zit het nou met make-up en accessoires bij een professionele indruk en welke auto kiest u? Een keur aan adviezen en leuke weetjes komt voorbij. Afsluitend is er een hoofdstuk over het vieren van successen. Een absolute must als u het mij vraagt, want dat leidt vaak tot meer succes. De welbekende flow waar u in terecht kunt komen. De interviews met zeer diverse vrouwen geven elk hoofdstuk meer kleur. Praktijkervaringen en tips van anderen doen het immers altijd goed. Leerzaam en leuk om te lezen. Deze aanvulling maakt het boek tot een uitstekende basis voor iedereen

die in het salesvak stapt. De enthousiasmerende schrijfstijl zorgt er bovendien voor dat u het boek met plezier uitleest.

Daniëlle de Jonge is salestrainer en -coach, spreker en auteur

SALES IS SEXY
Lucinda Douglas,
Jan-Willem Seip
 Paperback, 223 blz.,
 1e druk, 2014,
 Uitgeverij Haystack
 9789491560637
€ 23,50
 Ook als e-book € 23,50