

## **VAN EEN TRAJECT NAAR EEN DOEL**

In 2017 begint het verhaal,  
met het downloaden van een E-book met duidelijke taal.  
Volg de training: Sales moet gewoon,  
en binnen no time heb ik Jochum aan de telefoon.

Mijn eerste beeld van hem is niet zo heel positief:  
snelle jongen, bekakte R, gladde praatjes, en zeer competitief.  
Zo'n mannetje dat het allemaal wel regelt, dat is zijn werk.  
Overtuigen en verkopen, daarin is hij supersterk.

Mijn beeld over hem verandert gelukkig wel  
en weet hij zonder al te veel moeite mij te overtuigen:  
meedoen met het DOEL-traject en heel snel!

Die eerste bijeenkomsten zijn niet echt een feest, dat weten we denk ik wel allemaal.  
Hup niet zeuren, verkopen is de taal!  
Samen met een leuke groep ondernemers aan de gang.  
Grenzen verleggen en wees maar niet bang.

Vol enthousiasme staat hij daar, onze docent,  
vakkundig en zelfverzekerd, hij is dit gewend.  
En tegenover hem ... een groep met mensen,  
die heel graag ergens anders willen zijn, als ze dat konden wensen.

Jochum zijn tactiek is duidelijk: niet mekkeren, geen ontwijkgedrag, nee direct aan de slag.  
In de groep oefenen met het voeren van een salesgesprek en wel met een lach!

Voor het blok zetten, want dat kan hij goed.  
Dat je geen kant meer op kan en het dan toch maar doet.  
Een telefoongesprek, of face to face,  
zelfs een letterlijk belletje, met knikkende knietjes, maar wat is Malouke toen stoer geweest!

Naast de bijeenkomsten is er nog iets heel fijn:  
die wekelijkse telefoontjes, verantwoordend doet soms best pijn.  
Schoorvoetend bekennen dat je ook deze week  
weer verzuimd hebt in wat van tevoren zo makkelijk leek.  
Zo rooskleurig mogelijk vertellen wat je wel hebt gedaan heeft geen zin,  
want dan komt toch de vraag die steekt als een pin:  
*“En, wat vind je hier eigenlijk zelf van?”*

Niemand vind het prettig buiten zijn comfortzone, en Jochum brengt je er iedere keer weer.  
Leuk vind ik het traject daarom ook niet, ik zie het enkel als een leer.

Tot het moment, ja pas driekwart van het traject,  
dat ik het effect zie van al het harde werk.  
Dat ik stap voor stap succesvoller word in sales,  
voor mij echt de start van een nieuw tijdperk.

Ik krijg er zelfs lol in, hup weer een klant overtuigd!  
Soms heb ik om dit te vieren even in mijzelf gejuicht.  
Vanaf dat moment ben ik echt aan het leren,  
en kan ik Jochum én z'n acties ook veel meer waarderen.

Wanneer ik nu in de sales even vastloop, wat de reden ook is,  
komt de vraag in mij boven "Wat zou Jochum hierover zeggen"  
en het antwoord is geen gegis:  
gewoon doen, niet treuzelen, niet uitstellen en zeker niet laten schieten!  
De klant heeft je nodig, je moet het gewoon in het juiste vormpje gieten.

Naast de kennis over sales die ik in dit traject heb geleerd,  
heb ik ook nieuwe inzichten gekregen, wat heel erg wordt gewaardeerd.

Het succes van mijn bedrijf heb ik zelf in de hand,  
bij pro-activiteit in sales staat groei garant.  
Ook je grenzen blijven verleggen, ja ook voor mij nog op dit moment,  
komt jezelf en je bedrijf ten goede, en is je DOEL ingepland.

*Jochum, voor alle gegeven motivatie, kennis, inzichten, harde lessen,  
wijze woorden en bovenal voor het vertrouwen:*

**DANK JE WEL!**

Marline Steenmetz

