

# SALES HACKS

---

VOOR

---

# MORGEN

| OWL PRESS |

Sammy  
Daniszewski

# Inhoudstafel

	Dankwoord	7
	Inleiding	9
	Hoe het boek toepassen	15
01.	Vorbereiding	19
02.	Prospecteren	41
03.	Kwalificeren	63
	Algemene tips	109
04.	Voorstel presenteren	139
05.	Prijs bepalen	173
	Bewoordingen	191
06.	Bezwaren	199
07.	Onderhandelen	215
08.	Opvolgen	251
09.	Closen	257
	Dark side of sales	287
	Slotwoord	283

# Dankwoord

Aan mijn zoon Lewis, mijn vrouw Annelore en mijn mentor Raf,

Dit boek draag ik op aan jullie.

Lewis, jij bent mijn grootste inspiratiebron en motivatie. Alles wat ik heb geleerd over sales, deel ik nu met jou, in de hoop dat je er waardevolle lessen uit kunt halen. Onthoud altijd dat doorzettingsvermogen, empathie en een positieve houding de sleutels zijn tot succes. Jij hebt het in je om geweldige dingen te bereiken.

Annelore, jouw onvoorwaardelijke steun en liefde hebben me geholpen dit werk te voltooien. Zonder jou zou dit boek niet mogelijk zijn geweest. Je staat altijd aan mijn zijde, zelfs in de moeilijkste tijden. Bedankt voor je steun en het vertrouwen dat je in mij stelt.

Raf, als eigenaar van Flexso en mijn mentor heb jij me de inzichten en de kansen gegeven die essentieel waren voor mijn groei en ontwikkeling. Jouw begeleiding in sales heeft een enorme impact gehad op mijn carrière en persoonlijke groei. Dank je voor het vertrouwen en de kansen die je me hebt gegeven.

Met liefde en dankbaarheid,

Sammy

# Inleiding

---

Wat is het verschil tussen een goede verkoper en een topverkoper? Net als bij andere complexe vaardigheden, zoals koken, pianospelen en leidinggeven, zit het hem in de details. In die subtiele inzichten en handigheden die ervoor zorgen dat je sneller de juiste prospects vindt, gemakkelijker hun vertrouwen wint, aan hogere tarieven verkoopt en meer vervolgende deals uit je klantenrelaties haalt.

*Sales hacks voor morgen* serveert je 107 van die subtiele inzichten. Hapklaar gepresenteerd, verrijkt met praktijkvoorbeelden en gestructureerd volgens de evolutie van het verkoopproces. Bovendien onderscheidt dit boek zich op nog drie manieren van de traditionele verkoophandleidingen.

## 1. Sales in het digitale tijdperk

De afgelopen twintig, dertig jaar is sales ingrijpend gewijzigd. Vooral door de komst van het internet, smartphones en digitale technologieën, maar ook door de manier van werken en de sociale omgangsvormen die erdoor beïnvloed zijn. De eeuwenoude basisprincipes van sales gelden nog steeds, maar toch krijg je de indruk dat je vandaag een ander spel speelt.

*Sales hacks voor morgen* gaat over dat andere spel. Over hoe je als verkoper, accountmanager en business developer succes boekt in onze huidige, gedigitaliseerde bedrijfswereld geobsedeerd door data, gerund door apps en kampend met een chronische krapte op de arbeidsmarkt.

## 2. Millennials aan de top

Een tweede onderscheid is dat het boek zich vooral richt op millennials, de generatie geboren tussen 1981 en 1996. Waarom? Omdat zij vandaag (2025) de toon zetten, meer en meer verantwoordelijke posities innemen en binnenkort aan het roer staan van deze socialmediagekke wereld.

Wat typeert de millennials? Het is de eerste generatie die met digitale technologie, sociale media en smartphones is opgegroeid. Dat is eraan te zien. Hun apparaten staan altijd aan. Ze zijn mee met de nieuwste snuffjes. Ze organiseren hun leven aan de hand van apps. En ze communiceren liever met een selfie dan via een *good old* (telefoon)gesprek.

Het is ook de eerste generatie die in economische overvloed is grootgebracht en gewend is om op haar wenken bediend te worden. Daardoor vertonen ze soms narcistisch gedrag – *what's in it for me* – en verwachten ze snel en met zo min mogelijk inspanningen de corporate ladder te beklimmen. Bovendien hebben ze het niet zo begrepen op traditie en hiërarchie, en willen ze dat alles hen hapklaar wordt voorgeschoteld.

## 3. Focus op strategische sales

Ten derde, dit boek richt zich op complexere en doorgaans langere salescycli. Het klopt dat het outsourcen van IT-consultants ook aan bod komt, maar toch gaat het vooral over strategische salesprocessen. Processen waarbij producten en diensten verhandeld worden die een grote impact hebben op de corebusiness van je

prospect. Dat betekent dat er veel geld mee gemoeid is, dat er veel mensen bij betrokken zijn en dat je te maken krijgt met ervaren professionals die al talloze verkopers over de vloer kregen, waardoor ze al te voor de hand liggende verkooptechnieken meteen doorzien. Dat maakt het niet gemakkelijker, maar des te uitdagender voor jou.

## Klaar voor een stap hogerop?

Je zult merken dat de meeste van de praktijkvoorbeelden IT-gerelateerd zijn. Dat komt omdat ik als business developer al heel lang, en nog steeds, in die sector aan de slag ben. Maar wees gerust: de inzichten gaan breder dan de IT-wereld en kun je ook in andere b2b-sectoren toepassen.

En wat als je consumentengoederen verkoopt? Of producten met een korte salescyclus? De meeste van de salesinzichten kun je, mits wat tweaken, ook voor jouw type product of dienst inzetten. En wat die overige tips betreft? Sla ze gerust over. Tenzij je ambitie hebt om over te stappen naar complexere salescycli in b2b-sales.

# Hoe het boek toepassen

---