

SALESFOCUS

Sales zonder pushen

Cold calling Whitepaper

Training cold calling

Cold calling kan ook anders: zonder druk, zonder scripts, maar met oprechte aandacht en plezier.

06 42 22 13 00

pdezwart@salesfocus.nl

www.salesfocus.nl

Salesfocus 2025

Belangst? Vooral bij millennials herkenbaar!

De hele dag op hun telefoon, maar iemand écht bellen? Ho maar! "Ben je gek geworden?" is vaak de reactie.

Hoe krijg je je team dan aan het bellen? Door het samen te doen. Samen lachen, samen balen en ja, als manager bel je natuurlijk gewoon mee. Want alleen zo help je je team over de drempel van belangst heen.

Belangst = angst voor controleverlies

De Belgische psychiater Damiaan Denys zegt het mooi: *de kern van angst is het verlies van controle*. We hechten aan voorspelbaarheid, want dat geeft zekerheid. Maar ongemerkt ruilen we onze spontaniteit in voor waakzaamheid en dat maakt onze wereld steeds kleiner.

Wat is het ergste dat je kan gebeuren?

Een afwijzing? Een bot antwoord? Toch laten we ons daar vaak volledig door blokkeren. En intussen belt je potentiële klant gewoon een ander.

“

Je moet rust in je kop houden. Eigenlijk ben je niet bezig met scoren, maar met in positie komen om te kunnen scoren.

Jeroen Hertzberger

Spits HC Rotterdam, topscorer allertijden hoofdklasse



De bovenstaande quote werd de mantra van een deelnemer tijdens een van mijn trainingen.

Wat leer je tijdens de training?

Je leert luisteren. Echt luisteren. Naar de toon, het tempo, de stemming van degene die je belt. Is iemand gehaast, chagrijnig, afwachtend of juist nieuwsgierig en open? Sales zonder pushen begint bij afstemmen. Doorvragen. Niet oordelen. En pas daarna: het gesprek opbouwen vanuit verbinding.

Haiku

- Zachte stem spreekt mild
- Verbinding zonder dwang
- Sales als dans van woord

Cold calling hoeft niet koud te zijn

Spring in de 'cold calling rivier' en ontdek dat het water verrassend aangenaam is. Het is zelfs warm als jij warmte, humor en ontspanning brengt in het gesprek. Je hoeft niet te duwen. Juist door rust en beheersing creëer je ruimte. En die voelt de ander meteen.



Hoe blijf je relaxed bij cold calling?

Tips van cold calling-expert Josh Braun:

1. **Blijf kalm:** Adem diep in, wacht even en reageer dan pas.
2. **Laat verwachtingen los:** Ga onbevangen het gesprek in. Een "nee" is oké, een "ja" is mooi meegenomen. Geen weerstand opwekken = geen druk zetten.
3. **Oefen. Veel:** Cold calling leer je niet uit een boek. Je leert het door te doen. Vaak. Tot het vanzelf gaat.



Opbouw van de training

Stap 1: Bellijst maken

Vaak onderschat, maar essentieel. LinkedIn Sales Navigator is bijvoorbeeld een goede bron.

Dag 1: Training + bellen

- **Ochtend:** training
- **Middag:** Je leert het meeste van het zelf doen dus bellen mét directe feedback. Ik zit naast je en stel maar twee vragen: *Wat ging goed? Wat kan beter?*

Vervolg: 3 halve beldagen

Nog meer bellen, nog meer leren. Steeds met directe feedback, zodat je zelfverzekerd en ontspannen leert bellen.

Dit zeggen anderen

- **"Ik zou willen dat wij het ook zo aanpakten."**
 - Een directeur die ik koud belde om het contact nieuw leven in te blazen.
- **"Wat een relaxed gesprek is dit."**
 - Een manager tijdens een cold call.
- **"Ik word liever gebeld door jou dan die eindeloze stroom e-mails. Jij neemt de moeite voor écht contact."**
 - Een directeur/eigenaar na een verrassend prettig telefoontje.

Wil jij ook cold calling leren op een manier die wél bij jou past?

Zonder druk, zonder scripts, maar met plezier, verbinding en resultaat? Samen springen we in dat water. En jij ontdekt hoe warm het kan zijn.

Boek de training 'Cold Calling – Sales zonder pushen'