

PODCAST 99

22 april 2026

Titel: #99: Stoppen met verkopen en toch meer deals sluiten

Intro

Welkom bij De Lisette Brattinga Podcast voor ondernemers.

Ik ben Lisette, bedrijfskundig business coach die jouw bedrijf én mindset verrijkt. Ik help ervaren dienstverlenende ondernemers te groeien met een duidelijke strategie, kloppend met je bedrijf én jezelf, zodat jij meer rust, geld en vrijheid kunt ervaren zonder harder te werken.

En dat doe ik goudeerlijk, wat soms best direct kan aankomen, met een scherpe en frisse blik en een flinke dosis positiviteit.

Door die bedrijfskundige blik overzie ik altijd het geheel — alle onderdelen en het verband daartussen. Alle onderdelen moeten precies passen, als de radertjes in een Zwitsers uurwerk, anders loopt het niet goed. Ik analyseer wat er OK is, wat er aangepast moet worden en wat er nog mist om te groeien. Zowel in je bedrijf als bij jou als ondernemer.

Ik gun iedere ondernemer een waardevol, schaalbaar bedrijf dat niet alleen meer oplevert in geld, maar ook in voldoening en vrijheid. Want daarom zijn we in eerste instantie gaan ondernemen toch?

OPENING

Zo, Walter en ik zijn heerlijk op vakantie geweest naar ons favoriete eiland Bonaire. We vinden het altijd een heerlijk klimaat, en zijn dol op duiken. Die onderwaterwereld is zo mooi daar. Ik moet altijd wel weer even over een hobbel heen, vind het toch ook altijd wel spannend. Maar ik kijk altijd even een Youtube video met alle basics en dan denk o ja, zo moet het allemaal en dan gaan we weer. Je gooit daar je tanks achterin je pick-up truck, gaat rijden en stopt bij een van de tientallen duiksites. Net waar je zin in hebt. Ze staan allemaal goed beschreven in een boekje en Walter kijkt altijd naar wat er te zien is, hoe makkelijk de toegang is het water is, soms moet je van een rots afspringen, vind ik niet fijn, soms kun je over paar rotsen het water in of nog makkelijker via zandstrandje. Hij kijkt ook naar hoe ver we moeten zwemmen naar de boei, kan best zwaar zijn met veel stroming. Nou ja, dat soort dingen. En dan gaan we met eten en drinken op pad. Het geeft zo'n gevoel van vrijheid. We duiken meestal een uurtje, pauzeren dan even en dan doen we er nog een 2^e achteraan op een andere plek. Elke plek is weer anders. We hebben dit keer een hele zeldzame schildpad gezien die op 30 meter diepte zwom, een eagle ray – lijkt net een vliegende vis met een hele lange staart, allerlei tropische vissen zoals octopussen, baracudas nou ja....het is gewoon heel mooi met allemaal kleuren vissen maar ook met prachtig koraal natuurlijk. Echt zo mooi, kan ik zo van genieten. Ik ben dus helemaal weer opgeladen en nu begint het hier mooi weer te worden. Lekker vervolg. Ik hoop dat jij ook een leuke vakantie in het vooruitzicht heb, of heb je nog niets geregeld? Dat kan natuurlijk ook.

Anyway, Afgelopen vrijdag had ik mijn klanten aan de keukentafel. Een paar keer per jaar geef ik een workshop aan ze en dit keer ging het over Easy Peasy Verkopen. De meesten zijn gewend om op uurtje factuurtje basis te werken, dan verkoop je eigenlijk je tarief. Maar omdat we altijd een waardevol aanbod gaan maken wat tot een veel beter resultaat leidt bij een klant, waarmee ze langer samenwerken en van grotere waarde zijn moeten ze anders gaan verkopen. Ze moeten hun

waarde leren verkopen in plaats van het uurtarief. Dat is nogal een omschakeling en daar help ik ze natuurlijk graag bij. Als je geen andere manier van verkopen leert, dan krijg je vaker een NEE.

En dan denk jij al snel: ben ik te duur? Is dit het verkeerde moment? Vond ie het aanbod niks?

Weet je wat meestal de echte reden is? Je hebt te weinig vragen gesteld. Dat is de kern van anders verkopen als je waarde wilt verkopen in plaats van uurtje factuurtje.

En dat is precies wat ik vrijdag weer zag bij mijn workshop Easy Peasy Verkopen. Slimme, gemotiveerde ondernemers aan mijn keukentafel. Allemaal goed in hun vak. Maar zodra ze moeten doorvragen, blokkeert hun bovenkamer. Vallen ze stil. Ze zijn te vriendelijk. Te terughoudend en voorzichtig. Te snel tevreden met een vaag antwoord.

En dat is zonde. Want doorvragen is juist het verschil tussen een JA en een NEE op jouw aanbod.

In deze aflevering vertel ik je precies wat ik mijn workshopdeelnemers leer. Wat de gap is, hoe je die creëert, en waarom dat ervoor zorgt dat jij niks meer hoeft te verkopen. Het gaat dan vanzelf.

PERSOONLIJK VERHAAL

Ik heb dit zelf ook moeten leren, dat doorvragen. Ik dacht vroeger dat een goed verkoopgesprek betekende dat ik goed moest kunnen vertellen wie ik ben, waarom ze mij moeten hebben en wat mijn aanbod was. Dat ik daarin een helder verhaal had. Dat dat het belangrijkste was.

Maar wat ik ontdekte — na een investering van 11.000 euro in salescoaching — is dat de allerbeste verkopers niet vertellen. Die vragen. En ze luisteren. Ze praten misschien wel 20% van het gesprek. De rest? Dan praat de potentiële klant.

Dat klinkt misschien makkelijk. Maar het is het niet. Want de juiste vragen stellen — ook de minder aangename vragen, de vragen die ergens op snijden — dat durven de meeste ondernemers gewoon niet.

DE INHOUD: WAT IS DE GAP?

Goed. Dus hoe werkt het dan? Wat is nou dat geheim van easy peasy verkopen?

Je wil in een verkoopgesprek twee dingen glashelder krijgen.

Het eerste: de frustratie van nu.

Wat gaat er verkeerd bij deze persoon en in het bedrijf? Wat loopt er niet lekker? Waar liggen ze 's nachts wakker van? En — en dit is de stap die de meesten overslaan — wat geeft dat voor gevoel? Wat is de impact? Op hun bedrijf, op hun gezin, op hun nachtrust?

Hier wil je zo'n 6 à 7 vragen over stellen. Zodat de persoon zelf voelt hoe zwaar het weegt. Hoe groot het eigenlijk is.

Het tweede: het verlangen.

Wat zou je het allerliefste willen? Waarom wil je dat? Hoe graag wil je dat eigenlijk? Wat zou het je opleveren? Ook hierop wil je doorvragen. Weer zo'n 6 à 7 vragen. Zodat het verlangen ook echt gaat leven. Mensen er een beeld bij krijgen en het in hun hoofd voor zich gaan zien.

Als je in de Business to Business markt zit werkt het net zo. Mensen kopen immers mensen. Het gevaar – dat ik vaak zie bij mijn klanten – is dat ze heel inhoudelijk worden, over hun vak gaan praten. Da's natuurlijk lekker comfortabel – daar weten ze veel van - en soms ook wel een beetje nodig om te laten merken dat je verstand van zaken hebt. Maar de meeste mensen die ik in het begin begeleidt hierbij praten veel te veel over de inhoud en niet over waar hun klant naar toe wil en waarom. Ze stellen zonder uitzondering allemaal veel te weinig vragen. Weten vaak ook niet wát ze moeten vragen.

Stel dat je allerlei technische of inhoudelijke antwoorden nodig hebt om bijvoorbeeld een goede offerte te kunnen maken, stel deze vragen dan pas later of stel ze via de mail vooraf. Dat is ook een goede manier. Het hangt een beetje van het type bedrijf af wat het beste past.

En dan — als je die twee dingen dus de frustraties en het verlangen allebei helemaal hebt uitgevraagd — dan ontstaat er iets moois. Het is alsof je 30 kwartjes in iemands hoofd hoort vallen. De jackpot. Alsof ie eindelijk inziet wat ie te doen heeft.

Dat noem ik de gap.

De kloof tussen waar ze nu staan en waar ze naartoe willen. En als een potentiële klant die gap zelf ziet, zelf voelt, zelf benoemt — dan draait het gesprek om. Dan vragen zij jou: 'Hoe kun jij mij hierbij helpen?' Dan hoeft jij niks te verkopen. Dan gaat het vanzelf. En dat bedoel ik met Easy Peasy Verkopen.

DE VALKUIL: DOOR ELKAAR LATEN LOPEN

Maar — en hier gaat het vaak mis — als die frustratie en dat verlangen door elkaar heen gaan lopen voordat je allebei goed uitgevraagd hebt, dan ontstaat er wat ik een 'voortkabbelend gesprek' noem. Het lijkt een gezellig goed gesprek, maar er is geen richting. Er is geen diepte. De emotie wordt niet aangeraakt. En dan komt het gesprek ten einde zonder dat er kwartjes gevallen zijn.

Dan is er ook geen gap. Geen inzicht dat ze zelf in beweging moeten komen en dan vaak ook geen samenwerking.

De structuur is dus alles. Eerst volledig de frustratie uitvragen. Dan volledig het verlangen uitvragen. En dan — als beide glashelder zijn — gaan mensen zelf vragen hoe jij ze erbij kunt helpen.

TERUG NAAR VRIJDAG

Vrijdag zat ik dus met een groep ondernemers aan mijn keukentafel. En ze snapten het concept meteen. De gap, de volgorde, de vragen. Maar zodra ze het gingen oefenen, stopten ze te vroeg. Ze stelden één vraag over de frustratie en gingen dan al door naar het verlangen. Of ze stelden een vraag en vulden zelf het antwoord al in voor de ander.

Want dat is het andere struikelblok: echt luisteren en dan doorvragen op wat er gezegd wordt. Niet al weten wat je volgende vraag is. Maar echt aanwezig zijn, horen wat de ander zegt, en dan pas

vragen: 'En wat doet dat met je?' Of: 'Hoe lang loop je hier al tegenaan?' Of: 'Wat heb je al geprobeerd?'

Mensen willen zich gehoord en gezien voelen. Dat is het allerbelangrijkste. En als jij dat doet — als jij echt luistert en de juiste vragen stelt — dan bouw je vertrouwen op. En vertrouwen is wat een deal maakt of breekt.

CONCLUSIE

Dus als jij je afvraagt waarom potentiële klanten soms nee zeggen — kijk dan eens naar jouw vragen. Stel je er genoeg? Vraag je door? Durf je de minder makkelijke dingen te vragen?

Want verkopen is niet overtuigen. Verkopen is de juiste vragen stellen op het juiste moment. Zodat de ander zelf inziet wat ie nodig heeft. En dan gaat het vanzelf.

Dat is Easy Peasy Verkopen.

CALL TO ACTION

Wil jij dit ook leren? Normaal gesproken is de workshop Easy Peasy Verkopen alleen voor mijn klanten. Maar op dit moment stel ik 2 plekken beschikbaar aan trouwe volgers om met andere ondernemers een dag aan de slag te gaan. Ergens in juni. Bij mij aan de keukentafel in Rotterdam. De investering is 250 euro exclusief btw. First come, first serve — stuur me een mailtje en je bent erbij. Heb je zo terugverdiend.

De volgende keer is het de 100^e aflevering en ik ga even broeden welke invulling ik ga geven aan die uitzending!

OUTRO

Bedankt voor het luisteren. Als je mij wilt helpen met de podcast om deze meer bekendheid te geven, stuur deze podcast dan door naar andere ondernemers. Ook help je mij door deze aflevering te beoordelen met een aantal sterren op Spotify — klik op de 3 puntjes en kies voor 'Show beoordelen'. Zo komt mijn podcast hoger in de ranking en kan ik meer ondernemers helpen.

Ik vind het ontzettend leuk als je laat weten wat je uit deze aflevering hebt gehaald. Of waar je een volgende podcast over zou willen horen. Je kunt me vinden op LinkedIn, Instagram of stuur me gewoon een mailtje via lisette@lisettebrattinga.coach.

Dank je wel hè, en tot de volgende aflevering!

Outro

Ik deel heel graag al deze waardevolle inzichten en inspiratie met je. Spread the word en stuur ze door naar andere ondernemers zodat er meer ondernemers kunnen genieten van het ondernemen. Lekker je werk doen en ondertussen groeien en echt van grote betekenis zijn voor jouw klanten. Ik doe het al jaren zo en dat gun ik jou ook.

Wil je geen aflevering meer missen? Klik dan op volgen en als je dan toch in dat scherm zit, help je mij enorm door op de 3 puntjes te klikken om mijn podcast te beoordelen in Spotify.

Dank je wel voor het luisteren. Ik vind het superleuk als je mij een mailtje stuurt of een berichtje via LinkedIn en Instagram om te laten weten wat je ervan vond. Tot de volgende keer.