

INKOPER LEERT VERKOPER EEN LESJE

Het inkopersvak heeft zich de laatste jaren sterk ontwikkeld en zich steeds verder geprofessionaliseerd. De natuurlijke counterpart van de inkoper, de verkoper, heeft die ontwikkeling niet bijgebeend. Dat is althans de mening van Gerco Rietveld, auteur van het boek *Wat bezielt mijn klant?*, dat in mei van dit jaar verscheen.

‘Van mensen met wie je vakinhoudelijk op een lijn zit, leer je meestal niet zo veel’, zegt Geert de Ruijter, Managing Director bij INSINC. ‘Ik vind het veel belangrijker om te weten wat de ‘tegenpartij’ denkt en in huis heeft. Daarom vind ik Rietvelds boek wel interessant. Om vanuit het perspectief van de verkoper een blik gegund te krijgen op de strategieën van de inkoper. Daar leer je weer van.’

Onder druk zetten

Dat is namelijk precies wat Gerco Rietveld doet. Hij signaleert dat verkopers steeds meer onder druk worden gezet door de inkopers van hun afnemers. Dat marges eroderen, dat facturen steeds langer onbetaald blijven en dat het debiteurenrisico hand over hand toeneemt. ‘Het is duidelijk dat de inhoud van verkoopopleidingen hier niet op inspeelt en dat de vertrouwde verkooppraktijk niet werkt bij inkopers.’ Maar wat doe je er aan?

Powerpointtaal

Uiteraard is het uitgebreide antwoord te vinden in Rietvelds nieuwste boek (eerder schreef hij *Inkoop - een nieuw paradigma* (2010) en gaat het er om een nieuwe verkoopstrategie en nieuwe verkoopvaardigheden te vinden. In powerpointtaal geformuleerd komt die nieuwe strategie neer op de volgende aspecten: focus op voorkeursklanten, complementaire capabilities, creëren van afhankelijkheid en aansluiting vinden op wat klanten willen bereiken.

Gebruikshandleiding

In een pakkend verhaal laat Rietveld ons door de ogen van de verkoper naar onszelf kijken. Hij belooft zijn lezers ‘ontsnapping aan de inkoopdruk’ en het is altijd handig om daar kennis van te nemen om zo de nieuwe strategie weer te kunnen pareren. Het boek *Wat bezielt mijn klant* kost

GERCO RIETVELD

strategist

€ 24,95 en is bij de gebruikelijke online leveranciers te bestellen. Lees vooral hoofdstuk 5, waarin is opgenomen: 'Gebruikshandleiding voor het omgaan met inkopers'!

INSINC, 12 juni 2013