

De Swipefile waarmee ik mijn aanbod *on-the-spot* verkoop in salesgesprekken

zonder te overtuigen of te pushen



Steel mijn
structuur voor je
gesprekspitch

JILL VAN DEN BOSCH

SALES
COACH

Dit document is extra waardevol voor jou, als je dit herkent:

Je weet dat je iets waardevols te bieden hebt.

Je klanten zijn blij met je.

En tóch... sta je tijdens een salesgesprek soms te zoeken naar woorden.

Je vertelt wat je doet, benoemt je aanbod, maar het komt niet écht binnen.

En dan hoor je wéér: "Ik denk er nog even over na."

Niet omdat je geen goede coach of expert bent.

Maar omdat je pitch je nog niet verkoopt, je stelt jezelf te bescheiden op, of je vertelt het verhaal zoals jij het voelt, maar niet zoals de ander het hoort.

Deze swipefile is er voor dat moment.

- Voor als je **weet** dat er meer in zit.
- Voor als je **voelt**: dit mag duidelijker, scherper, aantrekkelijker.

Je krijgt hier een simpele, krachtige structuur die je meteen kunt gebruiken, zodat je pitch voortaan niet alleen klopt voor jou, maar ook resoneert bij je klant.

Zonder te overtuigen.

Zonder jezelf kleiner te maken.

Zonder dat je hard hoeft te werken om het 'goed' te zeggen.

Let's go!

Wanneer in het gesprek moet je je pitch inzetten?

Deze pitchstructuur werkt het best in het midden tot einde van het gesprek, als je al helder hebt:

- Wat het probleem is
- Wat hun verlangen is
- Waar ze nu tegenaan lopen

Je mag dit gerust als leidraad bij je houden tijdens het gesprek, zodat je niet verzandt in te veel uitleg, of te lang blijft hangen in het probleem

Wat maakt dat mensen jouw waarde inzien?

Wanneer kopen mensen jouw aanbod? Op het moment dat ze ervan overtuigd zijn dat ze:

- 1) Een probleem hebben
- 2) Jij de juiste persoon bent om het voor hun op te lossen
- 3) Het vertrouwen hebben dat jij het ook gaat oplossen

Zonder er al te diep op in te gaan: Het heeft alles te maken met veiligheid of ze voor jou kiezen. Daarom wil je laten weten dat je al eerder met dit bijltje hebt gehakt én laten zien dat je bovenstaande dus weet.

Stap 1: Verbind met wat ze eerder zeiden (herkenning + veiligheid)

Laat zien dat je echt luistert. Basis verkopen is weten dat wanneer je de woorden van de ander herhaalt, de ander zich begrepen voelt. Denk maar aan die keer dat iemand je naam constant noemt, je merkt het toch op.

Dit wil je ook in je pitch gaan doen. En doe ik bijvoorbeeld door te zeggen:

“Als ik jou zou hoor, dan... weet je dat je aanbod waardevol is... maar het lukt niet om dat in een gesprek écht over te brengen...”

Wat ook kan wanneer je herhaalt :

💬 *“Je vertelde net dat je vaak gesprekken voert, maar dat het daar toch blijft hangen op het einde...”*

💬 *“...en dat je wéét dat je aanbod goed is, maar dat je nu vooral JA's mist en veel twijfels terugkrijgt.”*

💬 *“De meeste klanten die ik help, zitten net als jij op het punt dat...XYZ”*

Waarom dit werkt:

Je laat zien dat je écht geluisterd hebt. Dit voelt veilig en geeft direct vertrouwen.

Stap 2: Benoem hun verlangen in hun woorden

Zorg dat ze snappen dat jij hen begrijpt

Iedereen koopt om 2 redenen: ze hebben een probleem wat ze opgelost willen zien, of een verlangen wat ze vervult willen hebben.

Vaak kunnen deze 2 naast elkaar bestaan.

Wat ik altijd zeg:

💬 “Wat je wil, is met meer rust en zekerheid je aanbod kunnen doen, en voelen dat mensen het meteen snappen én willen.”

Waarom dit werkt:

Je spreekt hun stille verlangan hardop uit. Dit creëert emotionele betrokkenheid (en motivatie).



Marlieke Kuijs · 1e

→ Ik help je opvallen in een overvolle markt | Positionering- & marketingstrategie
18 april 2025, Marlieke was klant van Jill

Sinds ik met Jill werk, stap ik met veel meer zelfvertrouwen mijn salescalls in. Ze geeft geen ingewikkelde theorieën, maar super simpele handvatten die direct impact maken. En ze laat me niet verslappen – ze houdt me scherp op elk onderdeel dat telt: van m'n masterclass tot m'n aanbod, strategie en zelfs advertenties.

Wat ik vooral waardeer, is dat ze verder kijkt dan alleen het salesgesprek. Ze denkt mee over het grotere geheel van mijn conversie en bedrijfsgroei. Dankzij haar sales dashboard werk ik met laserfocus. Ik weet nu wat ik doe, waarom ik het doe en wat de volgende stap is. Daardoor voel ik me echt aan het roer staan van mijn business.

Ik zei laatst tegen m'n man: "Volgende maand val jij om van het succes wat ik ga behalen." En het mooie is: ik voel het ook echt. Dankzij Jill weet ik gewoon – het dak gaat eraf.

Door Jill voelt het of ik echt aan het roer staan van mijn business.



Stap 3: Positioneer je aanbod als *de brug* tussen waar ze nu zijn en *wat ze willen*

Wat ik vaak zie, is dat ondernemers een standaard riedeltje opdreunen wanneer ze, na lang de ander aan het woord te hebben gelaten, EINDELIJK mogen praten.

Maar zoals je hier nu leert, is je pitch dus variabel. Je stemt hem af, op ddgene tegenover je. Dit doe je ook weer wanneer je echt gaat omschrijven wat er dan bijzonder aan is. Beschrijf wat het aanbod voor hén doet:

💬 “Daarom denk ik dat het Close The Deal Traject supergoed bij je past. Je leert daarin hoe je je salesgesprekken slim structureert, omgaat met bezwaren, en het gesprek zo insteekt dat het veel meer JA’s oplevert, zonder te pushen.”

💬 “En het mooie is: je gaat dit op jouw manier doen, met jouw energie. Niet harder duwen, maar slimmer verkopen.”

Waarom dit werkt:

Je aanbod is niet de oplossing in algemene zin, het is de brug tussen hún specifieke situatie en hun verlangen.

Stap 4: Vertel kort en duidelijk wat ze krijgen

Dit is het moment waarop je de drempel verlaagt van “interesse” naar “actieve overweging.” Hier geef je concreetheid, structuur én rust in je gesprek

Jouw doel hier: Maak je aanbod tastbaar en behapbaar. Niet als een overweldigende bulk “waarde,” maar als een duidelijk, overzichtelijk pad naar resultaat. Vermijd ellenlange opsomming

Bijvoorbeeld wel:

- **“Concreet ziet het traject er zo uit: je krijgt 4 maanden begeleiding, persoonlijke feedback op je gesprekken, toegang tot al mijn scripts en tools, én een live dag om echt te oefenen. Je weet daarna precies wat je moet doen, in elk gesprek.”**
 - **“Je hoeft het niet meer alleen te doen; je krijgt 1-op-1 coaching, een community waar je terechtkunt met vragen, én een live dag waarop je écht leert verkopen zoals het bij jou past.”**
 - **“Na die 4 maanden heb je niet alleen de kennis, maar ook het vertrouwen én de structuur om die JA’s moeiteloos binnen te halen.”**
- 

Stap 5: Zacht uitnodigen tot JA

Doel: Bied de gelegenheid om zichzelf toestemming te geven om te kiezen, in plaats van haar onder druk te zetten om JA te zeggen.

Je *begeleidt* iemand naar het besluit. Niet met powerplay of machtsmisbruik (gebeurt vaker dan je denkt en wil je echt van weg blijven), maar met een uitnodiging. Denk aan:

"Zal ik je helpen om deze stap te zetten?" in plaats van:

"Ben je klaar om in te stappen?"

Voorbeeldzinnen:

- "Hoe zou het voor je zijn om dit samen te doen?"
- "Als je voelt: dit is wat ik nodig heb — dan begeleid ik je daar heel graag bij."
- "Wat zou het voor je betekenen als je dit traject zou doen?"
- "Zullen we het samen helder maken wat er voor jou nodig is om die JA makkelijker te krijgen in je gesprekken?"

Verbind en pak terug op hun verlangen:

- "Je zei eerder dat je meer zelfvertrouwen wilt in gesprekken, ik weet dat dit traject daar 100% bij helpt. Wil je dat we hiermee aan de slag gaan?"



Bonus: laat zien wat jij anders doet, en close in het gesprek

Ze weten na de pitch nu wat je doet en waarom ze jou moeten vertrouwen, maar waarom jou?

Dit is waar jij je kan onderscheiden van je concurrenten. Hiervoor moet je wel weten wat jou dan ook echt onderscheidt van je concurrenten.

Ik ga je hand vasthouden als ik dit tegen je zeg, maar: *‘Wij zijn persoonlijk, sturen echt op data en hebben echt een team van experts’* is niet voldoende. Hoe origineel en onderscheidend het ook voelt. Het is te algemeen. Er is meer wat jou als persoon en jouw dienst onderscheidt. Echt!

Wat ik vaak zeg:

“In tegenstelling tot business coaches, richt ik me puur en alleen op het sales stuk. Dat is het te vergelijken met dat je pijn aan je hart hebt; wil je dat een algemene huisarts er naar kijkt en wat aan doet, of heb je liever een hartchirurg? Daarbij onderscheidt ik me door mijn directe en eerlijke aanbod: Je leert bij mij precies wat je wanneer zegt, zodat je aan het eind van het gesprek niet twijfelt of je te vaag was, maar zeker weet dat je aanbod helder en aantrekkelijk overkwam. En zo niet, zeg ik het meteen. Waardoor je snel daadwerkelijke groei en resultaat zien. Iets wat bij anderen nog wel eens uitblijft”.

Let op: als je niet extreem duidelijk hebt wat het is wat jou uniek maakt, is het echt zaak dat je dit uit gaat zoeken. Anders lukt het ook niet goed om je aanbod te verkopen. En dat is duur uitstelgedrag.



Bonusregels voor in je hoofd:

- Niet zeggen: “Ik help je om meer te verkopen.”
- Wel zeggen: “Ik help je om het makkelijker te maken om JA’s te krijgen.”
- Niet zeggen: “Ik leer je hoe je moet closen.”
- Wel zeggen: “Ik laat je zien hoe je je gesprek zo insteekt dat de klant voelt: dit klopt.”

Gebruik *actieve* taal zoals:

- “Zodat jij...”
- “Waardoor je...”
- “Op een manier die bij je past...”



Tot slot: Je intentie is alles

Tot slot: onthoud dat je pitch geen performance is.

Je hoeft niet te “verkopen” zoals anderen dat doen.

Je hoeft jezelf niet groter te maken dan je bent.

Je hoeft geen magie te beloven.

Wat je wél doet?

- 👉 Je helpt je potentiële klant helder te krijgen waar ze naar verlangt.
- 👉 Je laat zien hoe jouw traject die brug kan zijn.
- 👉 Je nodigt haar uit om zichzelf een JA te gunnen.

Je pitch is geen drukmiddel. Het is een verhelderingsmoment.

Een moment waarop jij zacht, krachtig en met volle overtuiging zegt:

“Ik zie waar jij naartoe wilt — en ik weet hoe ik je daar kan helpen komen.”

Dat is niet salesy.

Dat is leiderschap.

En precies dáárom gaat ze met jou in zee.

Let's close that deal — op jouw manier. 🔥

Wil je daar hulp bij? Mijn team en ik staan voor je klaar. In een korte call geven wij je inzicht in waar bij jou winst te behalen is. Uiteraard met pitch, maar alleen als je dat wil. Want ook ik geloof; ik ga je echt waarde geven en wat brengen ermee!

Ben jij klaar met de kansen die je niet benut doordat je geen grip op je salesproces en gesprekken hebt? Boek nu:

[Boek je compleet vrijblijvende call hier](#)