

Enkele handvatten om jezelf te verkopen

### ONZICHTBAAR OVERTUIGEN

Iemand overtuigen is niet altijd makkelijk. En de één krijgt meer voor elkaar dan de ander. Niet eerlijk. Maar: (onzichtbaar) overtuigen is makkelijker te leren dan je denkt.

"Drie dingen zijn cruciaal om ons te laten overtuigen: de persoon in kwestie moet krachtig, bijzonder en aardig zijn. Dat betekent: weten waarover hij of zij praat, iets van zichzelf durven laten zien en vooral interesse tonen in de ander," begint Pacelle van Goethem. "Het beste is als deze drie componenten samenkomen. Een gouden tip om te overtuigen in een gesprek, met je scriptieverdediging of presentatie: gedraag je alsof je je thuis voelt. Bestudeer jouw onbewuste, ontspannen gedrag wanneer je bij familie of vrienden bent. Gebruik vervolgens bewust diezelfde houding tijdens presentaties of je scriptieverdediging."

Een heel handig instrument is je stem. Pacelle: "De kunst is variatie aan te brengen in je stemgeluid. Als je sympathie of informatie wil krijgen, is een lichte, 'niets aan de hand stem' ideaal. Wil je autoriteit uitstralen, dan heeft een vaste, lage stem veel meer invloed." Salarisonderhandelingen zijn vaak stressvolle gesprekken, zeker voor een starter. "Om beslagen ten ijs te komen kun je daarom proberen te achterhalen wat een reëel salaris voor jouw branche en als starter is, bijvoorbeeld via social media.

Als het geboden salaris sterk afwijkt van jouw onderzochte standaard, kun je aangeven dat dit je verbaast. Als er echt geen mouw aan te passen valt, zoek dan mogelijkheden die de baas weinig geld kosten. Een opleiding bijvoorbeeld, of een dag meegaan naar een buitenlandse vestiging. De paradox van jezelf overtuigend pitchen is dat het juist om de ander moet gaan. Als je ergens heel graag wil stagelopen of werken, zeg dan niet: "Ik kan dit allemaal en jullie hebben mij nodig", maar: "Wat jullie doen vind ik ontzettend interessant! Hoe gaat dat in zijn werk?" Gebruik je onderzoekstalent en vraag om advies."



Pacelle van Goethem (spraak-, taal- en stempatholoog) heeft het boek 'Ijs verkopen aan eskimo's' geschreven. In dit boek lees je voorbeelden en tips over invloed en overtuigen. Maak kans op dit boek. Mail naar [redactie@nobiles.nl](mailto:redactie@nobiles.nl) o.v.v. 'ijs verkopen aan eskimo's'

**Pitch**

- DENK AAN JE OPZET**  
Als je jezelf pitcht, moet dat snel en duidelijk gebeuren. De opbouw van je pitch is daarbij belangrijk en bestaat uit vier delen:
  - KERNZIN** (Ik ben...): Ik ben ... die ... (je unieke bijdrage, hoe wil je onthouden worden)
  - UITLEG** (Door... 1,2,3...): Door... 1,2,3... (je talenten, vaardigheden, expertise etc.)
  - VOORBEELD** (Zo heb ik...): Zo heb ik .... (concreet voorbeeld, dat ander zich kan voorstellen)
  - Kern** (Kortom...): Kortom, als u iemand zoekt die... (herhaling van Kern)
- GELOOFWAARDIGHEID**  
Je kunt zeggen dat je overal goed in bent, maar dat komt niet sympathiek en geloofwaardig over. Laat daarom anderen vertellen over jouw talent (vraag het aan vrienden, collega's of zet social media in). Bijvoorbeeld: 'Ik ben blij met de complimenten die ik krijg over...'
- GEBRUIK EEN CLIFFHANGER**  
Houd je verhaal kort en leg niet alles uit. Je maakt de ander nieuwsgierig en enthousiast door te vertellen wat jij te bieden hebt. Sluit je verhaal af met een cliffhanger, maak je publiek warm om nóg meer te weten.
- MAAK DE ANDER BELANGRIJK: GEVEN IS KRIJGEN**  
Verdiep je in de ander. Vertel/schrijf waarom de ander speciaal voor jou belangrijk is. Bijvoorbeeld voor zijn of haar kennis van de branche, expertise, netwerk, visie, kritische blik, behulpzaamheid en onderbouw dat. Bijvoorbeeld: "Ik bewonder uw expertise en kennis op het gebied van..."
- VRAAG EEN 'JA'**  
Een 'nee' heb je, maar met tactische vragen, kun je een 'ja' krijgen. Mensen geven graag advies. Boor de inventiviteit en het netwerk van de ander aan: vraag niet naar een functie, vraag om advies. Voorbeeld: Niet 'Ik zoek X, hebben jullie (binnenkort) zo'n functie?' Maar 'Ik zoek X, zou u mij willen adviseren?'
- BRENG JE UNIQUE SELLING POINT IN KAART**  
Uniek maakt interessant, breng daarom je unique selling point in kaart. Je hebt misschien nog geen grote ervaring, maar wel ideeën, vrienden/followers en energie. Denk ook aan je afstudeeronderwerp, ervaring uit bijbanen/ reizen/ vereniging, je missie (ik droom ervan dat ...), innovatie of je persoonlijke stijl.
- VERTEL WAAROM JIJ BELANGRIJK BENT**  
Vertaal je kwaliteiten in wat je de ander te bieden hebt, zoals gemak, toegang, contacten, prestige, rendement. Je kunt bijvoorbeeld 'Ik ben SAP specialist en ik ken de laatste updates' vertellen, maar 'Ik ben SAP specialist en ik kan de laatste updates meteen invoegen zodat jullie helemaal bij zijn' vertelt net iets meer.
- HEB LEF**  
Om jezelf te pitchen heb je lef nodig. Maar waar zou Apple zijn zonder het lef van Steve Jobs? Pitchen gaat niet om autoriteit, maar om de combinatie met je sympathieke uitstraling en je eigenheid.