

THE BETTER SALES
COMPANY

ONDERHANDELEN VRAAGT OM EEN TOPSPORT- MENTALITEIT'

INTERVIEW
TEKST: STAN BOS | FOTOGRAFIE: MENNO RINGNALDA

Twintig jaar werkte Mark van Beek in salesfuncties voor multinationals. In 2012 maakte hij de switch en startte The Better Sales Company, een bedrijf dat trainingen verzorgt op het gebied van sales, onderhandelen en mindset. Mark onderscheidt zich door de connectie te maken tussen onderhandelen en topsport. 'Als je doet wat je deed, dan krijg je wat je kreeg.'

In het gebouw in het bos van Austerlitz bij Zeist, waar Mark zijn kantoor heeft en trainingen geeft, hangt in de Rootskamer onder andere het portret van Nelson Mandela. Voor Mark is Mandela een inspirerende leider. 'Ik las veel boeken over Mandela en ben drie keer op Robbeneiland geweest. Ondanks 27 jaar gevangenschap koos hij niet voor rancune of boosheid, maar voor een

geweldloze route naar het einde van apartheid. Mandela probeerde alle kleuren van Zuid-Afrika bij elkaar te brengen door er een rainbow nation van te maken. Hij is een man die mensen samenbrengt, verschillen probeert te overbruggen en mensen inspireert.'

Met zijn eenmanszaak The Better Sales Company inspireert Mark ook mensen tijdens zijn trainingen. Twintig jaar werkte hij bij multinationals in verschillende sales- en managementfuncties, zowel nationaal en internationaal. Hij leerde veel over commercie bij onder meer Beiersdorf (NIVEA) en PepsiCo. In 2009 besloot hij een week naar Gambia te gaan voor een persoonlijkheidscoachingstraject. 'Ik vond het zelf altijd erg leerzaam om trainingen bij te wonen, inspiratie op te doen en om mij te blijven ontwikkelen. In die week in Gambia ben ik voor mezelf gaan onderzoeken of

ik zou blijven doen wat ik toen deed, of dat ik voor mezelf zou beginnen. Dat laatste is het geworden en daar heb ik nog geen seconde spijt van gehad.'

Dat leidde twee jaar later, in 2011, tot de start van The Better Sales Company. Tijdens trainingssessies voor bedrijven, die sinds corona steeds vaker online worden gegeven, traint Mark de commerciële medewerkers van een bedrijf, onder meer in onderhandelen. In zijn visie is onderhandelen een belangrijk onderdeel van commercie. 'Je hebt een voorstel op tafel liggen, maar je moet nog praten over de voorwaarden, wat uiteindelijk het rendement bepaalt. Ik wil me als bedrijf onderscheiden door de connectie te maken tussen onderhandelen en topsport. Hier valt nog veel winst te halen.'

OVER WINNEN

Mark schreef er een boek over met de titel: Overwinnen. Wat professionals kunnen leren van topsporters. In het boek komen tien topsporters aan het woord die allemaal Mark van hun voor- naam heten, zoals Mark Huizinga, Mark Tuitert en Mark Koevermans. 'Ik wilde weten wat zij allemaal doen om op dat podium te kunnen staan en prijzen te winnen. Door die verhalen laat ik me graag inspireren. Dat vertaal ik door in mijn trainingen.' Mark vraagt aan zijn klanten hoe een topsporter zich zou voorbereiden op een onderhandeling. 'Dan gaan ze vaak mee in de metaforen van topsport. Het succes van een topsporter zit 'm namelijk in de voorbereiding. Daar laten veel onderhandelaars al zaken liggen. Ze stappen te snel in een onderhandeling, bereiden zich niet goed voor of weten niet wie er tegenover ze zit. Zo weten topsporters alles van hun concurrenten en ze passen daar hun strategie op aan.'

Met een goede voorbereiding valt of staat je succes, betoogt Mark. Als voorbeeld gebruikt hij graag Joop Alberda. De oud-volleybalcoach kreeg de nationale ploeg in 1992 onder zijn hoede toen de volleyballers net zilver hadden gepakt op de Olympische Spelen in Barcelona. De vraag voor Alberda was: ga je op dezelfde voet verder? 'Het motto van Joop is: als je doet wat je deed, dan krijg je wat je kreeg. Dat is ook mijn motto. Omdat Alberda het na 1992 anders aanpakte, won de ploeg vier jaar later goud in Atlanta. Ik probeer mensen ook te inspireren door te zeggen: ga eens onderzoeken wat je anders kunt doen. Of wat je juist meer of minder kunt doen. Gewoon om eens te kijken of je daarmee betere resultaten krijgt.'

'Ik wil me als bedrijf onderscheiden door de connectie te maken tussen onderhandelen en topsport'

DENKDRUK

Tijdens trainingen valt het Mark veelvuldig op dat cursisten snel in de verdediging schieten en figuurlijk met de rug tegen de muur komen te staan. 'Terwijl ik juist aangeef: leg de denkdruk eens bij een ander neer door te vragen: hoe zou jij dat aanpakken? Welke oplossing zie jij voor je? In plaats van zelf aan het werk te zijn, leg je zo de druk bij een ander, in dit geval de klant. Die is heel snel geneigd het probleem bij jou neer te leggen door te zeggen: 'los jij het maar op.'

Onderhandelen is ook een kwestie van uithoudingsvermogen. Haast kost geld. Mark ziet dat veel onderhandelaars nogal de neiging hebben naar een compromis te zoeken en elkaar dan in het midden vinden. 'Daarmee haal je waarschijnlijk niet het maximale uit je onderhandeling. Dat vergt meer energie en vertrouwen. Investeer daarom in een persoonlijke relatie, begrijp wat de ander aan het doen is en wat voor hem of haar belangrijk is. Onderhandel over belangen, niet over standpunten. Onderhandelen vraagt om een topsportmentaliteit. Na een cursusdag hoor ik vaak: "Zo heb ik er nooit naar gekeken, ik heb eyeopeners gekregen en weet hoe ik verder kan". Dat is wat dit vak de moeite waard maakt.'

Dankzij een match via OnderNamen kwam Mark van Beek in contact met Niels Klabbers van TeamQ14. Samen ontwikkelden ze een programma om oud-topsporters na hun loopbaan te helpen met een carrière in de sales. 'We hebben een goede klik', vertelt Mark. 'Samen proberen we topsporters warm te maken voor dit programma onder het motto: commercie is ook topsport.'

The Better Sales Company 
unlock growth potential

The Better Sales Company

Woudenbergseweg 41 | 3711 AA Austerlitz | 0651194433
mark@thebettersalescompany.com
www.thebettersalescompany.com