



---

# JE SALES MINDSET

MINDSET GIDS VOOR SALES



Luister de podcastserie "Meet the Legends" op Spotify



- + Tips, tricks en geheimen
- + Leer van de grootste sporters uit de geschiedenis
- + Groei als salesprofessional

Michael Phelps, Roger Federer, Michael Schumacher, Usain Bolt, Tiger Woods, Pele en vele anderen.

# AYRTON SENNA - BECO

Ayrton Senna (21 maart 1960 - 1 mei 1994) was een Braziliaans autocoureur die in 1988, 1990 en 1991 het wereldkampioenschap Formule 1 won. Senna is 1 van de 3 Formule 1-coureurs uit Brazilië die het wereldkampioenschap won. Hij won 41 Grands Prix en 65 pole positions, waarbij de laatste tot 2006 het record was. Hij overleed bij een ongeval aan de leiding van de Grand Prix van San Marino in 1994.

In 1988 sloot hij zich aan bij de Fransman Alain Prost bij McLaren-Honda. Samen wonnen ze alle 16 Grands Prix van dat jaar, op één na, en Senna claimde zijn eerste wereldkampioenschap. Prost

won het kampioenschap in 1989, en Senna zijn tweede en derde kampioenschap in 1990 en 1991. In 1992, begon de Williams-Renault combinatie de Formule 1 te domineren. Senna slaagde er desondanks in om het seizoen 1993 als tweede te eindigen.

Van 1989 tot 2006 had hij het record voor de meeste pole posities in handen. Hij heeft een record van zes overwinningen op de Grand Prix van Monaco, is de vijfde meest succesvolle coureur aller tijden in termen van race-overwinningen en heeft meer races gewonnen voor McLaren dan enig ander coureur.

1. Het belangrijkste is om jezelf te zijn. Vaak leer je door fouten te maken. En het belangrijkste is om ervoor te zorgen dat je door je fouten leert en beter wordt.

**- Ayrton Senna**

2. Ik bewonder het verkoopvak. Ik herken mijn potentie. Met inzet en in verantwoordelijkheid word ik bewust bekwaam.
3. Ik geloof dat we onze ware persoonlijkheid beginnen te zien wanneer we door de moeilijkste momenten gaan. Dit is wanneer we sterker worden.

**- Ayrton Senna**

4. Wanneer je in het verkoopvak zit, wil je de beste worden. Op de hoogste tree van het podium staan.
5. Verkopen zit in mijn bloed. Ik houd van het vak. Het is een deel van mijn leven. Ik wordt de beste versie van mijzelf.

“

**Je zet jezelf in op  
zo'n niveau dat er  
geen compromis  
mogelijk is. Je  
geeft alles wat je  
hebt, alles,  
absoluut alles.**

”

- Ayrton Senna

“

**Als een mens geen dromen heeft, heeft hij geen reden meer om te leven. Dromen is noodzakelijk, hoewel in de droom een glimp van de werkelijkheid moet worden opgevangen. Voor mij is dit een principe van het leven.**

”

- Ayrton Senna

6. Als je niet gelukkig bent, moet je sterk zijn om te veranderen, weerstand bieden aan de verleiding om terug te keren. De zwakke gaat nergens heen.

**- Ayrton Senna**

7. Ik leer steeds meer en meer over verbeterpunten en sterke punten. Dat is voor mij de enige manier om beter te worden.

8. Ik ben niet gemaakt om tweede of derde te worden. Ik ben ontworpen om te winnen.

**- Ayrton Senna**

9. Iedere verkoper heeft zijn grenzen. Die van mij ligt net wat verder dan die van de ander.

10. Soms probeer ik de prestaties van anderen te verslaan, maar vaak vind ik het beter om mijn eigen prestaties te verslaan. Dat geeft me meer voldoening. Ik voel me niet gelukkig als ik me op mijn gemak voel. Iets in mij duwt me als ik me op mijn gemak voel. Het zorgt ervoor dat ik verder ga en ik wil blijven duwen.

**- Ayrton Senna**

11. Verkopen is geloven in jezelf. Je bent moedig, vastberaden en krachtig om je doelen te bereiken.

12. We zijn gemaakt van emoties. We zijn allemaal op zoek naar emoties, in principe. Het is alleen een kwestie van een manier vinden om ze te ervaren.

**- Ayrton Senna**

13. De angst voor het werven van nieuwe klanten moet je ontdekken en onderzoeken. Telkens weer de kleine gevaren zoeken en deze overwinnen.

14. Winnen is het belangrijkste. Alles is het gevolg van dat.

**- Ayrton Senna**

15. Elke verkoper heeft zijn limiet. Mijn limiet ligt verder dan die van anderen.

16. Een autocoureur zijn betekent dat je met andere mensen aan het racen bent. En als je niet langer gaat voor een gat dat bestaat, ben je niet langer een autocoureur omdat we aan het concurreren zijn -- concurreren om te winnen.

**- Ayrton Senna**

17. Het is niet erg om een na beste verkoper te zijn. Je bent dan de eerste van de verliezers.

18. Met betrekking tot prestatie, inzet, inspanning, toewijding, is er geen middenweg. Of je doet iets heel goed of helemaal niet.

**- Ayrton Senna**

19. Soms moet je met je klant een compromis sluiten of anders komt er niks uit. Oftewel, deal of geen deal.

20. Als je er eenmaal in zit dan zit je er ook in, je moet helemaal tot het einde gaan omdat je jezelf op zo'n niveau inzet dat er geen compromis mogelijk is. Je geeft alles wat je hebt, absoluut alles. Soms vind je zelfs meer omdat je meer nodig hebt als je vooruit wilt blijven en je wilt winnen.

**- Ayrton Senna**

21. In het verkoopvak kom je vaak tot besef dat je kwetsbaar bent of moet zijn. Die momenten moet je koesteren en brengen je verder.

22. Als je niet gelukkig bent, moet je sterk zijn om te veranderen, weerstand biedend aan de verleiding om terug te keren. De zwakke gaat nergens heen.

**- Ayrton Senna**

23. Uiteraard zijn er momenten dat je je afvraagt hoelang je in je huidige verkoopbaan moet blijven. Er zijn altijd aspecten waar je minder in bent. Voordat ik ga, heb ik alles uit mijn baan gehaald.

24. Het belangrijkste is om jezelf te zijn. Vaak leer je door fouten te maken. En het belangrijkste is om ervoor te zorgen dat je door je fouten leert en beter wordt.

**- Ayrton Senna**

25. Als je vliegt naar succes en voorbij gaat aan kwaliteit, dan zal je niet slagen.

**SALES IS NET ALS TOPSPORT. SALES IS HET MOOISTE VAK WAT ER IS. JE VERBINDT, HET IS AMBITIEUS, HET GEEFT INVULLING AAN JE TALENT EN JE MOET IEDERE DAG PIEKEN. JE HEBT MAAR ÉÉN UUR DE KANS ALS JE BIJ EEN KLANT AAN TAFEL ZIT OM TE LATEN ZIEN WAT JE KAN.**

Het is als verkoper zeker belangrijk om te blijven geloven in jezelf. Natuurlijk mag je momenten hebben waarbij het minder is. Maar niemand zal dat voor je doen. Als je niet van jezelf houdt, zal je altijd vragen blijven stellen. Je zal je eigen antwoorden moeten vinden. Je moet vaker en vaker op scherp staan. Stel je voor dat je tegen jezelf zegt dat elk onzeker moment het laatste moment is.

Het klinkt misschien gek, maar als je je daarin traint, dan zullen je hersenen je telkens weer een zetje geven de goed richting in. Je kan niet gevangen blijven door de angst om onzeker te blijven. Ook trouw te blijven aan het gevoel dat het niet erg is om soms onzeker te zijn, helpt je. Je brein moet dat verwerken, dus acceptatie is de enige remedie. Ga ook niet met jezelf in gesprek dat je een mislukking bent. Als je je ogen echt opent dan zie je dingen om je heen die gewoon voor het pakken liggen. Die er voor jou zijn om het geloof in jezelf weer een boost te geven.

## **BAS RESINK**



*Sales Legends*

**“SALES IS  
TOPSPORT.”**



9789083205779