

PETER REIJERS OVER COMMUNICATIEVE EN COMMERCIËLE VAARDIGHEDEN IN DE BOUW

"VOOR MIJ IS COMMUNICATIE ALLES EN IS ALLES COMMUNICATIE"

Hij traint al dertig jaar communicatieve en commerciële vaardigheden in de bouw. Hij runt dit jaar fluitend drie pittige management development programma's, de Jong Bouwend Nederland Masterclass en de bouwbranche-brede variant daarvan, de BBB Masterclasses. En hij geeft talloze incompany trainingen mondelinge communicatie; gesprekken voeren, presentaties geven, onderhandelen, netwerken, relaties beheren, vergaderen, leiding geven, samenwerken en nog veel meer. En steevast met torenhoge evaluaties. We spreken met Peter Reijers, trainer bij De Bouwer & Partners en de Bouwend Nederland Academy.



Hoe doe je dat?

"Tsjja, ik ben in zekere zin altijd weer blij verrast met goede evaluaties. Ze zijn nooit vanzelfsprekend. En doen me wel altijd beseffen hoe mooi het is als je werk hebt dat naadloos bij je past. Dit is wat ik kan en het allerliefst doe en ik denk dat de deelnemers dat merken."

Maar de deelnemers kijken toch vooral naar wat het hèn oplevert?

"Jazeker. Daar is het mij ook om te doen. Mensen hebben zo veel onbenut talent. Het is fantastisch om ze van die potentie bewust te maken. En ze te leren die te gebruiken. Op hun eigen manier. Ik help mensen niet om beter te worden dan ze zijn, ik help ze om zo goed te worden als ze al zijn. En daar is wonderwel vaak niet eens zoveel voor nodig. Om mensen te ontwikkelen hoef je bij wijze van spreken slechts de wikkels er af te halen en de reeds aanwezige kwaliteiten naar buiten te brengen. Dan gaan mensen met klappen vooruit."

Waaruit blijkt die vooruitgang dan?

"Dat verschilt natuurlijk per persoon. En hangt af van de leerdoelen. Maar uiteindelijk valt veel

samen te vatten onder de noemer 'persoonlijke effectiviteit'. Dus het gaat om je vermogen zo makkelijk en plezierig mogelijk je doelen te behalen. Daartoe kun je allerlei competenties ontwikkelen. In de Masterclasses gaat het bijvoorbeeld om indruk maken, proactief communiceren, verandervaardigheid, teambuilding, netwerken, verantwoordelijkheid nemen en ondernemerschap."

En in de Bouwend Nederland Academy serie 'ontwikkel je commerciële vaardigheden'?

"In die serie van vijf commerciële cursussen komen alle vaardigheden aan de orde die je nodig hebt om goed werk binnen te halen en tot een goed einde te brengen. Dat begint met het opbouwen van nieuwe relaties en het koesteren van bestaande. Vanuit die relaties kunnen kansen voor nieuwe projecten ontstaan. Dan is het zaak daarover zo vroeg mogelijk en op een prettige manier in gesprek te raken. Dat vergt wel dat je weet te kwalificeren als een aantrekkelijke en deskundige gesprekspartner. Dat is iets wat velen heel goed kunnen leren maar wat vrij weinigen in de bouw van nature is gegeven. Wie zich dat eigen wil maken moet aan de bak. Als die gesprekken plezierig verlopen zullen op enig moment in het proces voorstellen en aanbiedingen gepresenteerd moeten worden. En gaat dat goed dan zijn vervolgens onderhandelingsvaardigheden vereist om je de kaas niet van het brood te laten eten. Over al die vaardigheden gaat het in de serie 'Ontwikkel je commerciële vaardigheden'."

En voor wie is die dan bedoeld?

"In onze ervaring heeft iedereen die commercieel schade kan veroorzaken tot op zekere hoogte commerciële vaardigheden nodig. Dat geeft een ondergrens. Dan gaat het over basale in- en externe klantgerichtheid. En daarboven is 'the sky the limit'. Het is geweldig om te zien wat er gebeurt als technenuten – onze meeste deelnemers hebben een technische achtergrond – ontdekken dat commercie vooral gaat om vragen stellen en luisteren... en achterhalen wanneer je het goed doet, in de ogen van je opdrachtgever. Je ziet ze ontdekken dat daarin de sleutel ligt tot betere relaties en beter werk met betere marges. En uiteindelijk een betere toekomst. Als dat gebeurt, is mijn missie geslaagd."

Is elke bouwverder nu voldoende mee bezig?

"Nee, in onze beleving niet. Menig bouwverder heeft zijn handen vol aan de waan van de dag en vindt geen tijd om over morgen na te denken. Dat is doodzonde. Je moet toch het dak repareren als de zon schijnt. Je moet de hoogconjunctuur benutten om je op de volgende crisis voor te bereiden. Anders val je dan weer ten prooi aan moordende prijsconcurrentie. Gelukkig zijn er steeds meer bouwondernemers die zich dat realiseren en aan de slag gaan met een meer commerciële cultuur gericht op win-win samenwerking met aantrekkelijke opdrachtgevers. Dat zijn de winnaars van morgen." ■

ONTWIKKEL JE COMMERCIËLE VAARDIGHEDEN

Volg nu de 2 uur durende teaser workshop over de cursusserie 'ontwikkel je commerciële vaardigheden'. In deze teaser van twee uur tijd nemen we je mee in verschillende commerciële vaardigheden, geven we je praktische tips om jouw vaardigheden te ontwikkelen en leer je hoe je ervoor zorgt dat jouw bedrijf of team minder afhankelijk wordt van aanbestedingen.

De teaser kun je volgen op 6 november, 7 november, 14 november, 20 november en 21 november. Kostprijs 95 euro per persoon (incompany is ook mogelijk).

ZOEK JE VERDIEPING?

Volg dan een van de volgende vijf verdiepingsmodules:

- 1 Relatiemanagement: do's en don'ts
- 2 Een goede relatie opbouwen met nieuwe opdrachtgevers
- 3 Succesvolle acquisitiesprekken voeren
- 4 Overtuigend voorstellen en aanbiedingen presenteren
- 5 Hoe haal je het beste resultaat uit jouw onderhandeling?

De Bouwer & Partners
Strategie Marketing Sales

Bouwend Nederland
de vereniging van bouw- en infrabebedrijven

ACADEMY.

