

De koper knikt door je pitch heen, zegt dat het goed klinkt en vraagt of je "iets kunt opsturen". Daarna valt het gesprek stil. Je verloor niet van een beter aanbod; je verloor van twijfel die je nooit zag, want de prospect kon niet snel genoeg inschatten of je het echte werk was of een zelfverzekerde onbekende. In een drukke markt gaat de deal niet naar het beste werk. Hij gaat naar het werk dat de koper kan vertrouwen voordat het geld beweegt.

Het gangbare advies luidt: netwerk harder en laat je reputatie voor je uit gaan. Maar reputatie is traag, en "vertrouw me" is precies de claim die een sceptische koper geleerd heeft te negeren.

The Proof Engine behandelt geloofwaardigheid als iets wat je doelbewust maakt, niet als iets waar je op wacht tot het zich opstapelt. Het introduceert het PROVE-raamwerk (Positioning, Receipts, Origination, Verification en Endorsement), vijf bronnen van bewijs die een koper verschuiven van "wie is dit?" naar "dit is de juiste" voordat er één verkoopgesprek plaatsvindt. Het bouwt bewijs zoals jij een product bouwt: doelbewust, in onderdelen, en gemeten aan wat het oplevert.

Je leert:

- Positioneren zodat de koper in één zin weet wat je doet en voor wie je niet bent.
- Geleverde resultaten omzetten in bewijsstukken: concreet, gedateerd en verifieerbaar, geen vage lof.
- Eigen bewijs creëren: de demonstratie, audit of analyse die competentie laat zien in plaats van haar te claimen.
- Elke claim onafhankelijk controleerbaar maken, zodat vertrouwen het contact met een kritische koper overleeft.
- Aanbevelingen verdienen die reizen: referenties en signalen die voor je instaan wanneer je er zelf niet bij bent.

Het resultaat is een kortere weg naar ja. Kopers komen al overtuigd binnen, prijsweerstand verzacht, en de verkoop wordt de bevestiging van een beslissing die het bewijs al genomen heeft.

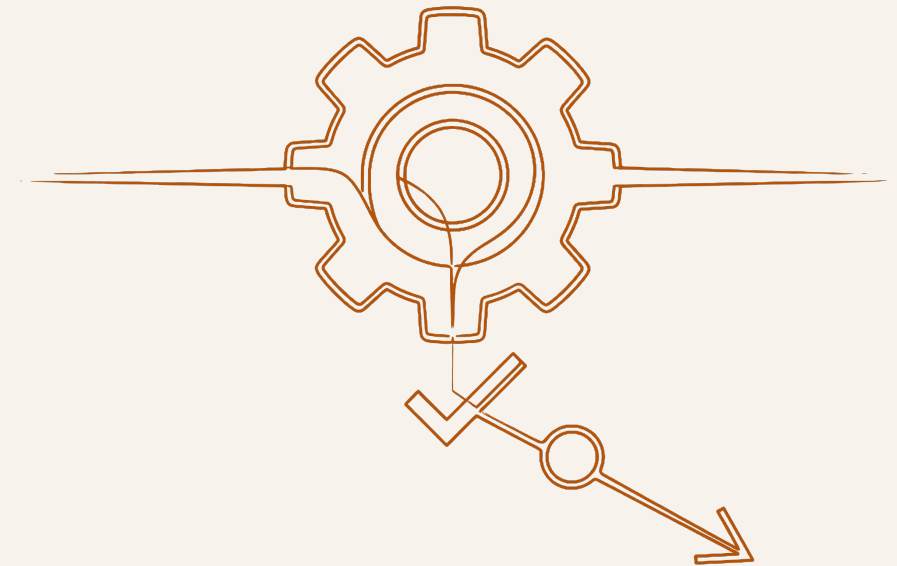
Verkoop je echte competentie en ben je het beu om luidere, mindere operators de deals te zien sluiten die jij verdiende, dan is dit voor jou geschreven.

drs. Len P. van der Hof

Hij bouwt besturingssystemen voor het strategische zelf. Behandelt ondernemerschap, AI en machine learning, marketing, filosofie, psychologie en gezondheidsoptimalisatie als één engineeringprobleem. MSc in Strategic Entrepreneurship, Rotterdam School of Management, Erasmus Universiteit.

De Bewijs- Motor

Vertrouwensnelheid voor bewijsgerichte founders



Len P. van der Hof

Systems for the Strategic Self