

Een fuik van woorden

Taal in het werk [9]: de verkoopprijs-gastheer

Gun Uzelf een heerlijke...

...gratis vakantie dag!

Onze speciale aanbieding
~~19,90€~~
ritprijs p.p.
1,-€

ITC
Reiscub
Wij doen meer voor U!
Met garantie!

H25/08

Rij met ons
in het rijkste natuurgebied van Nederland.
Beleef met ons een heerlijke en gevarieerde vakantie dag in een gezellige sfeer en verheug U op het genot van de verrukkelijkste specialiteiten uit deze regio.
Wij wensen U veel plezier!

Er zijn beroepen waarin taal zo niet de hoofdrol, dan toch zeker een flinke bijrol speelt. Geregeld worden ze in *Onze Taal* geportretteerd. Deze keer: de gastheer bij verkoopprijsen. Zijn taak is het om mensen die voor één euro een dagtocht met de bus maken (inclusief gratis maaltijd met drankje én diverse gratis cadeaus) te verleiden om van alles en nog wat te kopen. Een reisverslag.

Frank Jansen

De bus die ons naar het prachtige Brabant zal brengen, komt precies op tijd en de chauffeur heet Wim. “Makkelijke naam hè? Ons moeder zei: ‘We noemen hem Wim want hij wordt buschauffeur.’ Vraag mij verder niets want ik doe alleen aan het stuur draaien.” Wim stelt ons nog wel gerust: “Uw gratis cadeaus staan vanavond precies op de stoel waarop u nu zit, alleen van die tiendelige pannenset moet u zich niet te veel voorstellen. Want voor één euro lukt dat natuurlijk toch niet.”

Als we bij de feestzaal van een dorpje arriveren, komt een jongmens (“een lekker ding”, zegt een dame achter me likkebaardend) naar de bus gesprint om ons enthousiast welkom te heten. Bij binnenkomst geeft hij iedereen een cadeautje. We nemen plaats aan lange tafels en moeten een kaart invullen met onze naam.

Het lekkere ding laat er geen gras over groeien. “En nu allemaal uw stoel een kwartslag draaien en naar mij kijken”, gebiedt hij, en staccato stelt hij vragen die hij zelf beantwoordt: “Hoe was de bus? Ja prima! Hoe was de reis? Ook prima! Zit u hier warm? Ja, u zit hier best, en u hebt nu al een cadeautje. En er komt nog meer: gratis drankje, en als u denkt: dan graag whisky, moet ik u teleurstellen: koffie of thee, een live-muzikant, en straks in de bus de cadeaus. Ik vind wel dat onze organisatie een applausje verdient.” Het lekkere ding heeft helemaal gelijk, we boffen toch maar dat we op deze tocht mee mochten. En natuurlijk is het redelijk dat je voor één euro geen gratis whisky krijgt.

■ OPWARMERTJE

Onze gastheer heet Dennis. Dennis (28) vertelt uitgebreid over zijn woonplaats,

huwelijk, twee kinderen en schoenmaat (42). En vooral over zijn enthousiasme voor het beroep dat hij uitoefent: ons de kans geven zelf iets te doen aan onze gezondheid. Dennis is wel sympathiek.

Vervolgens gaat hij zijn producten “voorstellen”: een reis naar Duitsland, een massage-bed en een soort trilplaat. Die reis lijkt meer een opwarmertje voor Dennis. Hij leest hakkeland enkele passages uit een folder voor die we zelf niet te zien krijgen en zegt dan plots: “De eerste acht die nu naar achteren lopen om de reis te bestellen, krijgen 80 euro korting!” Ik spring al op, maar de blik van mijn vrouw doet me weer ineenzijgen. Zij heeft een beter zicht op de zaal, en ziet dat eerst helemaal niemand in beweging komt. Dan schuifelt tergend langzaam één oudje naar een tafel in het halfduister achterin.

Dennis’ hart ligt meer bij zijn volgende product, het massage-bed. “Weet u wat veel mensen mij zeggen? Luxe is leuk, maar gezondheid is voor mij ...” (bij mij gaat zijn stem omhoog en hij pauzeert vrij lang) “... veel belangrijker.” Het is de bedoeling dat we zelf aanvullen. Soms gaat dat goed. Als hij zegt: “Dan verdwijnen uw spataderen als sneeuw voor de ...” (stem omhoog, pauze), prevelen wij: “zon”. Soms is het moeilijker, maar dan helpt hij met mime: “Na een week massage merkt u ▶

dat uw ogen een grote ..." (Dennis maakt een reuzenstap op het podium) "... stap vooruit zijn gegaan." Dennis gebaart voortdurend. Als hij kwalen behandelt, wijst hij razendsnel de getroffen lichaamsdelen aan; de werkwoorden *roken* en *drinken* passeren nooit zonder het bijbehorende gebaar.

■ PANNENSET

Maar Dennis is nog niet eens met het massage-bed begonnen, of er gebeurt iets verrassends. Opeens staan er vier grote dozen op het podium waar een pannenset in zit. Dennis pakt de kaartjes met onze namen en leest vier namen voor. Hij vraagt: "Kunt u een pannenset gebruiken?" Alle vier zeggen ze "ja". Applaus! De pannenset wordt feestelijk overhandigd. Wij anderen zijn jaloers. Dan vraagt Dennis aan de vier gelukkigen: "Wat zou u voor deze schitterende pannenset willen betalen? 15 euro? Jahaaaa, u dacht dat die mooie pannenset gratis was hè? Maar ik heb niet gevraagd: 'Wilt u deze pannenset?', maar: 'Kunt u een pannenset gebruiken?'" De vier betalen aarzelend de 15 euro. Onze jaloezie verandert in leedvermaak. Dennis lijkt het niet te merken en vraagt om een applausje. Als dat aarzelend op gang komt, breekt hij het af, en zegt: "Nee nee nee, deze mensen zeiden 'ja', en toonden daarmee dat zij ... vertrouwen in me hadden. Daarom krijgen zij als extra cadeautje een oventje! En ... ze krijgen de 15 euro terug! U bent eerlijk, ik ben eerlijk, duurt het langst. De pannenset is voor u GRATIS." Dit keer is het applaus gul, die Dennis heeft zijn hart op de goede plaats zitten.

Het massage-bed is een uitkomst voor mensen met klachten als reuma, onrustige benen, rugpijn, fibromyalgie, hartfalen en koude voeten. "En als u geen klachten heeft, is het bed een stukje voorzorg voor later." Dennis belooft geen gouden bergen. "Laat ik eerlijk met u zijn: je krijgt geen nieuwe rug,



hoela, uw rugpijn zit in uw rug." En medicijnen zijn helemaal gevaarlijk: "Leest u wel de bijwerkingen bij uw medicijnen? Dan krijgt u daar al een hartaanval van. Ons bed vermindert uw kans op een hartaanval met 55%, en heeft geen bijwerkingen." Applaus.

■ GOKJE

Dennis loopt door de zaal en vraagt ons allemaal naar onze kwalen en ongemakken. Zomaar een pijntje is hem niet genoeg. Hij vraagt impertinent door, tot dat we ook de kleur weten van wat

kerziekte." Een andere keer gokt hij. Als een mevrouw verhaalt hoeveel last zij heeft van haar voeten, zegt hij: "Ja, ik zei al: het bed helpt bij koude voeten."

"Nee, ik heb juist hete voeten ..."

"Ja, ik zei al: het bed verbetert de doorbloeding en helpt dus bij koude en hete voeten."

Dennis is geen doetje. Als na een uur de aandacht een beetje wegebt, en er mensen gaan zitten kletsen, grijpt hij in: "U moet wel een beetje respect hebben voor mij. Ik sta hier ook mijn brood te verdienen, en daarnaast is uw gezondheid toch veel te belangrijk om niet op te letten?"

Als alle voordelen van het massage-bed genoemd zijn, komt de prijs. Dennis haalt er een flip-over bij. Hij schrijft met grote cijfers de officiële prijs op van 2699 euro. Daar gaat een enorm kruis door, want Dennis heeft geen winkelprijzen. Hij schrijft 1999 op en zegt: "De prijs wordt ... 1999 euro! Mag ik daar een enorm applaus voor?" Door dat bedrag gaat ook weer een streep (applaus!), en eronder komt 1699 euro te staan (applaus), dan nog een streep en 1499, 1399, en ten slotte 1299. Meer dan 50% reductie! We hebben dus zomaar

Dennis belooft geen gouden bergen. "Laat ik eerlijk met u zijn: je krijgt geen nieuwe rug, maar wel ... minder klachten."

maar wat je wel krijgt, is ... minder klachten." De reguliere geneeskunst komt er bij hem niet zo goed van af. "U komt weleens bij de dokter en die zegt dan: 'Mevrouw, het zit bij u tussen de ...' (stem omhoog, Dennis priemt zijn wijsvingers in de oren) '... oren.' Amme-

onze buurvrouw aan tafel elke nacht om vier uur ophoest. Na elk gesprekje geeft hij aan hoe zijn bed verlichting brengt. Denk niet dat de gezonden in de zaal kunnen ontsnappen. Voor hen heeft hij een jobstijding: "U weet het nog niet, maar velen van jullie hebben sui-

1400 euro verdiend. Natuurlijk is 1299 euro nog een heel bedrag, maar “als u het dagelijks drie keer gebruikt, komt dat neer op 10 cent per dag. Krijgt u daar een masseur voor? Dat heeft u toch wel over voor uw gezondheid?”

■ GRIMMIGER

Wie een bed wil, moet snel zijn, want er zijn vandaag maar vier klanten die een bed mogen “meenemen”. Dennis rent door de zaal met vier reusachtige “koopbewijzen”. Kooplustigen hoeven alleen maar hun hand op te steken. Maar niemand reageert. Dennis geeft nog niet op: “Er zitten hier mensen die twijfelen. Ik hoor net van een mevrouw die wel wil, maar ze doet het niet voor de buurvrouw. Maar mevrouw, wie wordt er beter van het bed: u of uw buurvrouw?” Aarzelend meldt zich dan één gegadigde.

Na de middagpauze reflecteert Dennis op de morgensessie. Er zijn mensen die dolgraag het massage-bed wilden maar het echt niet konden betalen. Dat begrijpt hij; gelukkig is er daarom een nieuw product, de “trilwerker”. “Dat wordt een hele grote, een nieuw succes voor onze onderneming. John, hoe is het met de trilwerker?” Er verschijnt een John die zegt: “De trilwerker wordt nog groter dan al het andere.” Dennis: “En John kan het weten!” Applaus.

De trilwerker helpt tegen net zo veel kwalen als het massage-bed, en daarbij nog tegen hoge bloeddruk, suikerziekte en roken. Hij helpt tegen strakke kuiten: “Voor ik de trilwerker had, kon ik een spijker op mijn kuiten platslaan.” Iemand anders getuigt dat hij helpt tegen etalagebenen. Na zijn verhaal schalt een damesstem: “Geef die benen maar aan mij, ik hou van winkelen.” De trilwerker helpt ook tegen overgewicht. “Wie van u is met de trilwerker afgevallen?” De handen gaan omhoog. “Ik drie kilo!” “Ik vier kilo!” “En ik vijftig kilo!” Dennis aarzelt, wordt hij voor de gek gehouden? De rubensiaanse spreekster geniet van de aandacht. Vergissen we ons, of wordt Dennis echt een beetje grimmiger? Steeds vaker moet hij kletsers tot de orde roepen: “Kijk, daar zitten mensen die niet geïnteresseerd zijn. Die komen niet voor ons. Ze willen niet beter worden, hebben niets over voor hun gezondheid”; “Nee mevrouw, niks geloven hoor. Zo komen we nooit een stap verder.”

■ KIPPEVEL

Iedereen zou de trilwerker moeten hebben. Voor Roeslan komt hij helaas te laat. “Neef Roeslan – ik krijg er nog kippevel van als ik het vertel – had last van

verhoogde bloeddruk en suikerziekte. Eerst moest zijn teen afgezet worden, maar de doktoren vergisten zich en zetten zijn hele voet af. Daarna kreeg hij koudvuur en moest zijn been afgezet worden. Daarna kreeg hij bloedvergiftiging en hij is maar 58 geworden.”

Wie wil de trilwerker proberen? Een oude dame, gelukkig in een degelijke pantalon, neemt plaats op een stoel met een trilplaat ervoor. Dennis doet het apparaat aan, waarna haar benen en onderlijf wild beginnen te schokken. Na anderhalve minuut zet Dennis het apparaat uit.

“Voelt u wat?”

“Jaa ... eeh ... ja.”

“Zij voelt wat! Het werkt! En dat al na anderhalve minuut bij een gezonde mevrouw. Kunt u nagaan wat het apparaat voor u doet als u ziek bent en het geregeld vijf minuten gebruikt.”

Van de trilwerker blijken er ook maar vier voor ons beschikbaar. Weer rent Dennis met koopbewijzen door de zaal. Deze keer zijn er wat meer gegadigden.

■ DRAMATISCH

Na de thee volgt de laatste ronde. Dennis heeft slecht nieuws: wij zijn wel een erg leuke zaal, maar de verkopen zijn dramatisch: slechts één reis, één massage-bed en drie trilwerkers. “Daar kunnen we deze prachtige reizen waar u allemaal zo van geniet niet van blijven draaien. Misschien hebt u het geld niet om iets voor uw gezondheid te doen, maar u kunt nu wel iets voor ons terugdoen, door een van onze kleinartikelen mee te nemen.” Het gaat om het beroemde voetbadzout van dokter Klashorst, tegen eelt, eczeem en eksterogen. Dennis rent door de zaal en zet her en der potjes neer. Mijn vrouw wil weten wat het kost, maar nee, dat komt nog, de prijs is een verrassing. Helaas blijven



De bus scandeert: “Ko-nijn, ko-nijn.”

ook de potjes voetbadzout merendeels onverkocht.

Dennis voert de druk op. “Het is een lentedag, maar voor ons een héél slechte dag, ongelóóflijk slecht! U kan iets terugdoen, door ten minste een potje anti-agingcrème mee te nemen.” Ook deze potjes lopen niet. Dennis wordt wanhopig. “Waarom koopt u niets?”, vraagt hij een meneer. “Hoef ik niet”, zegt die. Als Dennis zegt: “Maar het is gratis hoor”, klauwt meneer naar het potje, maar Dennis is hem te vlug af. “Ha, dacht je dat? Nu hebben jullie het zeker wél nodig!”

De zaal is moe en geeft zich gewonnen: steeds meer mensen accepteren dat er een potje crème voor hen neergezet wordt. Bij het afrekenen blijkt die crème 20 euro te kosten, het voetbadzout 30 euro. In de bus staat ons cadeaupakket inderdaad voor ons klaar. Alle beloofde cadeaus zitten erin, al is de pannenset meer iets voor het poppenhuis. Alleen, waar is het zijdezachte knuffelkonijn? De bus scandeert: “Ko-nijn, ko-nijn.” Dennis verhoort ons verzoek en deelt konijnen uit. Wim stuurt de bus de Brabantse nacht in. ■

Tien tips om zelf verkoper te worden

1. Wek vertrouwen door veel over jezelf te vertellen.
2. Wek vertrouwen door niet te zéppen maar te tonen dat je eerlijk bent.
3. Jaag de mensen angst aan met enge ziektes en presenteer je product als panacee.
4. Bouw bij de klant een schuldgevoel op, zodat hij iets terug wil doen.
5. Beloon hebberigheid met veel cadeaus.
6. Beloon schraapzucht met korting, liever veel kleine kortingen dan één heel grote.
7. Zorg dat de klant zich voor iets schaamt, en geef hem de gelegenheid zich door aankoop van je product van die schaamte te verlossen.
8. Speculeer op kudgedrag. De klant weet pas wat hij begeert als hij dat in buurmans handen ziet.
9. Verander stiekem de succescriteria van uw product, bijvoorbeeld van “Het helpt tegen suikerziekte” in “U voelt dat het iets doet.”
10. Geef de klant eerst het product in handen, en noem dan pas de prijs.