

Verkopen zit in de genen

23-08-2006 00:00

Verkopen is niet aangeleerd, maar zit in de genen. Dat denkt het Instituut voor Sales en Account Management (Isam) van de Erasmus Universiteit Rotterdam. "Training helpt, maar wie het verkopersgen mist, zal nooit uitblinken", denkt hoogleraar Willem Verbeke.

Daarom gaan in september twintig verkopers onder een fMRI (functional Magnetic Resonance Imaging)-scanner. Zo wil Verbeke via allerlei tests nagaan hoe snel verkopers inpikken op de signalen die kopers geven.