

Ik word ZZP-er

Coach	Welkom
Client	Dank je fijn dat het zo snel kon
Coach	Ja..Wat zouden we vandaag moeten bespreken wil het nuttig voor je zijn?
Client	Nou, eh ik heb aan de telefoon nog niet gezegd maar wat de situatie is ik eh ik werk nu als manager bij een adviesbureau en ik ga voor mezelf beginnen, ik word ZZP-er, en dat is eigenlijk al een tijd een droom van me, maar nu gebeurt het echt gewoon eh, het is voor mij een hele spannende periode en eh heel positief...
Co	Ja
Client	Ik heb er enorm veel zin in...eh...en tegelijkertijd heb ik soms momenten...dan denk ik...dan slaat ineens de angst toe..dan pieker ik en dan denk ik ohhhh, kan ik dit wel, dan denk ik aan al die nieuwe dingen die ik moet doen, zelf de administratie, een internetsite bouwen, brochures laten doen en eh, ik moet zelf klanten binnen halen natuurlijk, zelf opdrachten, dus wat eh, die commerciële ehh die commerciële taak komt op me af...en op die momenten dat dat piekeren even toeslaat, dan denk ik opeens ooh lieve help, en dan..ja, ik had, van de week had ik dat ook, toen lag ik in bed, ik lag te denken en al denkend..begon heel positief en op een gegeven moment eh werd ik weer piekerend en toen lag ik heel lang wakker en mijn vrouw die merkt dat, dat ik lig te draaien bijvoorbeeld en die zei wat is er aan de hand en die..en toen legde ik dat uit en toen zei ze joh, ga eens een keer naar een coach, wie weet heb je daar wat aan
Coach	Mmmmm
Client	En dat vond ik een verrekt goed idee eigenlijk
Coach	Ja ja
Client	Nou, herinner ik mij dat wij een paar jaar geleden contact hadden dus ik dacht, ik bel die coach op, ik ga gewoon eens even kijken, wie weet trekt het mij net weer eventjes eh een stap verder...
Coach	Vandaar..
Client	Ja
Coach	Dus je gaat eh..je eigen...ZZP-er worden? Je eigen bedrijf beginnen!
Client	Klopt
Coach	En je hebt er heel veel zin in
Client	Ja, enorm..het is eigenlijk al heel lang, al heel lang een droom
Coach	Ja, leuk...en eh...dan zo nu en dan..er komen heel veel positieve dingen op je af maar ook zo nu en dan eh dingen waarvan je denkt hoe ga ik daar nu eh...mee verder...er komt veel op je af eigenlijk
Client	Ja absoluut
Coach	Dus de afgelopen week lag je wakker en toen zei je vrouw..misschien kun je daar eens over praten
Client	Ja
Coach	Om eens te kijken..eh..te kijken of dat kan helpen
Client	Klopt ja
Coach	Precies... Dus...waaraan zou je na afloop merken....dat is een goed idee geweest om even een afspraak te maken...waaraan zou je na afloop merken dat je er echt wat aan hebt gehad aan dit gesprek
Client	Nou, wat ik niet verwacht is...kijk, het zijn eigenlijk een heleboel onderwerpen he...het gaat om, het gaat onder andere om de hele financiële kant, hoe doe je de administratie..ehm..pfff..hoe gaat dat in zijn werk met een zakelijke rekening...hoe moet je facturen eigenlijk doen...ehm...pff..allemaal van dat soort dingen..daar heb ik nooit zoveel mee te maken gehad...en er zit een beetje

	een technische kant aan, eh..nou ja...veel bedrijven hebben tegenwoordig een internetsite..En ehm..nou, ik weet eigenlijk niet precies hoe je zo iets aanpakt..ehm.dus..maar er zit ook een kant aan van ehm puur het opdrachten binnen halen..eh...relaties leggen..eh...meer de commerciële kant...wat ik niet verwacht van dit gesprek is dat ik straks wegloop en dat ik gewoon alle antwoorden heb en dat het helemaal weg is...dat vind ik helemaal niet realistisch..en dat hoeft ook helemaal niet...ik zit meer te denken eigenlijk aan dat ik eh na dit gesprek het idee heb van hee, ik heb weer eh,
Coach	Ja
Client	ik heb weer iets om mee verder te gaan...
Coach	Ja
Client	ik kan een volgende stap zetten. En misschien hebben we dan daarna nog eens een keer een gesprek, dat weet ik eigenlijk helemaal niet, maar na het gesprek denk ik (klapt in handen) JA, ik heb wat dingetjes om te gaan doen..
Coach	ja, wat dingetjes om te gaan doen...weer een volgende stap kunnen zetten...zicht hebben op wat een volgende stap zou kunnen zijn?
Client	Precies
Coach	ja...heb je een idee waarop die volgende stap zich zou willen...moeten toespitsen?
Client	Eigenlijk wel..want eh kijk, die administratieve kant eh daar kan ik veel over lezen en daar ken ik ook wel mensen met wie ik daar eens over verder kan praten...die technische kant ehmm ja daar ken ik ook wel een paar mensen daar kan ik wel eens een paar gesprekken mee hebben, dus dat lijkt me niet iets om nu te bespreken, maar de commerciële kant dat..dat zou ik wel fijn vinden om daar eventjes op te kunnen inzoomen
Coach	Ok
Client	Want eh, daar zit ik denk ik op 't eh...
Coach	Ok
Client	...daar zit ik denk ik op 't moment ook het meest mee hoor..hoe dat vorm moet krijgen
Coach	Dus de commerciële kant....daar wil je...
Client	Ja, daar wil ik het het liefst over hebben
Coach	...het het liefst over hebben
Client	Ja
Coach	Want daar zit je het meest mee?
Client	Ja
Coach	Waar zit je mee...ten aanzien van de commerciële kant?
Client	Nou eigenlijk kijk...ik heb in het bedrijf waar ik werk, heb ik snel carrière gemaakt en ik heb eh, eigenlijk ja, twee dingen doe ik.heb ik daar heel nadrukkelijk gedaan...een vakmatige inbreng gehad, ik word wel gezien als iemand die zijn professeie heel goed beheerst..
Coach	Ja
Client	En ik heb een managerial rol gehad. Dus ik heb ook professionals aangestuurd. Ik heb eigenlijk heel weinig te maken gehad met commercie. Het zelf binnen halen van klanten, daar heb ik eigenlijk heel weinig mee te maken gehad..ehm...en daar heb ik nooit zo bij stil gestaan...dat ik daar weinig mee te maken heb gehad, maar dat realiseer ik mij nu opeens heel erg..dat ik daar...ik weet eigenlijk niet eens wat commercie precies is en hoe je dat doet..en ehm ik realiseer me tegelijkertijd..eh als ZZP-er
Coach	Dan word je daar.....
Client	Valt of staat alles daarmee...als je geen opdrachten binnen haalt heb je geen werk, verdien je geen geld, houdt het op
Coach	Ja
Client	Simpel gezegd..dus ik heb geen idee over hoe ziet commercie eruit en hoe pak

	ik het aan
Coach	Nee
Client	Dus dat maakt dat ik een beetje stagneer en daar wil ik eigenlijk een stap vooruit in willen zetten.
Coach	Ja, precies...vandaar dat je met dat onderwerp nu graag bezig wilt gaan..want eigenlijk was je vakmatig...en managerial, dat waren eigenlijk de twee aspecten waar je in je vorige functie op dreef, maar het commerciële aspect daar heb je niet zo'n zicht op eigenlijk..
Client	Nee
Coach	Wat is het en hoe pak je het aan?
Client	Ja klopt
Coach	Ja...en wat weet je er al van...van het commerciële? Wat het is en hoe je het aanpakt?
Client	Nou ik weet al..ik ik..ik heb er al over nagedacht..ehm..ik weet nog niet zo goed wat het wel is, maar ik weet al wel heel goed wat het wat mij betreft niet is....
Coach	Ja
Client	Althans...kijk, ik heb een beetje een moeilijke...een moeilijk soort verhouding tot commercie...om eerlijk te zijn spreekt het me niet zo aan, commercieel..dat is misschien de reden...
Coach	Ja
Client	...dat ik er nooit veel in gedaan heb...maar ik heb een beetje eh...een beetje die autoverkoopers types enzo daar heb ik nou echt zo'n hekel aan...
Coach	Ja
Client	Dat opdringerige..dat ze je iets door de strot proberen te dauwen..en eh dat ze eh heel pusherig zijn...daar heb ik gewoon een bloedhekel aan...
Coach	Ja
Client	Dus eh zo wil ik het niet..
Coach	Nee...die pusherige kant wil je in elk geval niet
Client	Nee
Coach	Dat weet je er al van
Client	Nee, ja precies, maar ik weet niet...misschien hoort dat er wel bij...misschien is dat wel commercie...dus...
Coach	Ja
Client	...veel verder dan dat kom ik eigenlijk niet...
Coach	Ja, dus in elk geval, die manier van commercie, dat opdringerige...dat wil je helemaal niet
Client	nee..zo zie ik mezelf ook helemaal niet
Coach	maar je vraagt je af, misschien hoort het er wel bij..
Client	nee..dat wil ik helemaal niet...misschien kan ik dat ook helemaal niet...maar ja, wat dan wel...ik ben er ook niet toe bereid hoor
Coach	Nee
Client	ja, ik ben er ook niet in opgeleid...
Coach	dus je bent op zoek naar wat dan wel...
Client	ja, weet je misschien vind je het raar dat ik dat vertel...maar je weet, ik heb al heel wat jaren ervaring..en ik werk wel in een commercieel bureau...maar eigenlijk is het zo dat in ons bureau heel veel andere mensen het initiële contact met de klant aanhouden..het account management deden...en heel vaak kwamen ze met hun projecten, kwamen ze bij mij en dan hielp ik het ze het uitwerken...
Coach	mmm, ja
Client	...en dan had ik er dus eigenlijk een soort vakmatige input op en ik hield...en ik hield me bezig met het managen van die projecten en ik zat eigenlijk nooit bij het begin....
Coach	Nee...

Client	Merkwaardig misschien...maar zo is het bij mij begonnen...
Coach	Zo is het gelopen...en nu je ZZP-er bent komt het....wordt het belangrijker voor je om daar mee bezig te zijn...
Client	Klopt
Coach	Ja..., dus zou je eens willen beschrijven...wat zou je willen bereiken?
Client	Eh...ik wil bereiken dat ik het eerste jaar van mijn ZZP-er schap gebruik om die kant op de rit te krijgen...ik heb het voordeel eigenlijk dat ik van mijn werk, van mijn huidige werkgever wordt ik 2 dagen per week nog ingehuurd als freelancer...en dat geeft mij een harstikke mooie basis...en verder heb ik nog wat geld gespaard..dus ik heb al uitgerekend...het eerste jaar, het eerste half jaar zit ik financieel safe en wat ik eigenlijk zou willen is dat ik in dat eerste jaar zo langzamerhand toegroei naar een eigen opdrachten en klantenstroom..opbouwen...en dan wil ik er eigenlijk naartoe dat ik over een jaar kan zeggen...nu ben ik helemaal zelf supporting...
Coach	Ja
Client	Nu haal ik mijn eigen opdrachten binnen...
Coach	Ja
Client	Hoef ik niet meer als freelancer te werken
Coach	Nee
Client	Ik heb mijn eigen klantenkringen...ik kan het helemaal zelf doen
Coach	Ja..dus over een jaar...ernaar toegroeien he..over een jaar zelf supporting zijn
Client	Klopt...
Coach	Dus stel je voor dat het een jaar verder is....en je bent zelf supporting...
Client	Ja
Coach	Wat voor dingen doe je dan professioneel...commercieel...wat zie je dan, wat gebeurt er?
Client	Nou dan haal ik ehmm...ja dan ehmm...dan haal ik klanten binnen....op een commerciële manier die bij mij past...dus niet ehm, zoals ik net zei...
Coach	Nee....
Client	...pusherig en agressief en ehm...
Coach	want dat wil je niet he...
Client	...oppervlakkig..en de klant kan barsten, maar ik heb daar dan...
Coach	...ja...
Client	...een andere vorm voor gevonden
Coach	Oh ja...wat weet je al over die andere vorm? Stel je voor het is een jaar verder en je denkt ja, dit is de vorm waarop ik commercie doe...
Client	Nou eigenlijk, dat ik mijn inhoudelijkheid daar goed in kwijt kan
Coach	Ja
Client	En dat die klant zich gehoord voelt en dat dat ertoe leidt eigenlijk dat ik eigenlijk diensten verkoop waarvan hij ook eigenlijk zelf merkt, ja dit is wat ik bedoel en dit is wat ik nodig heb en dit is wat mij ook echt helpt...
Coach	Ja, dus niet dat pusherige, maar goed geluisterd naar de klant en alleen iets geleverd waar de klant ook echt iets aan heeft
Client	Klopt
Coach	Dat hij denkt van...ja, jij hebt naar me geluisterd, dit is wat ik ook echt nodig heb
Client	Precies
Coach	Ja, en op de inhoudelijke component ook meer he
Client	Klopt
Coach	Niet dat autoverkoopachtige maar inhoudelijk...
Client	Ja, precies, zo is het...
Coach	Oh ja, en he, wat zouden je klanten dan merken aan de manier waarop jij dan commercieel bent?
	Stilte

Client	Nou ehm, dat ik heel goed luister inderdaad en ook...dat hoe ik reageer op de klant ook eigenlijk heel relevant is. dat ze echt merken dat het aansluit...dat het een prettig persoonlijk contact is...hm dat er echt...er komt echt een samenwerking tot stand
Coach	Ja...echt een...
Client	Zo zou ik dat wel willen
Coach	...samenwerking tot stand...
Client	Precies
Coach	dat je inhoudelijk goed aansluit en echt iets levert waar de klant wat aan heeft...dat er echt een samenwerking tot stand komt, dat je goed luistert...dat zou je over een jaar bereikt willen hebben.zo'n manier van commercie
Client	zo zou ik het wel willen
Coach	Precies
Client	klopt, ja nu ik dat zo op een rijtje hoor ja...
Coach	stel je eens voor dat dat een 10 is, op een schaal van nul tot 10 he...
Client	Prima
Coach	een jaar verder, dat is de manier waarop je ie manier waarop je commercie bedrijft en je bent self supporting daarmee...., en 0 is dat je nog aan het begin staat, dat je nog moet beginnen met erover na te denken...
Client	Ja
Coach	waar sta je nu ongeveer?
Client	Heel erg heel erg aan het begin inderdaad
Co	Ja, dat is logisch he..want je bent net aan het beginnen daarmee...
Client	Ja, nou niet op een nul want want, ik merk dat ik het eigenlijk al een beetje begin voor me te zien...
Coach	Ja
Client	...dus ik zou zeggen, op een 3
Coach	Een 3
Client	Ja
Coach	Oh ja...en wat is er al bereikt tussen een 0 en een 3?
Client	Nou ik weet al hoe ik het niet wil..
Coach	..ja..
Client	En ik weet al hoe het er ongeveer uit moet komen te zien..ik weet nog niet hoe ik dat moet doen..dus het is nog niet zo heel hoog, maar ik weet eigenlijk al, ik zou eigenlijk al kunnen herkennen of het is zoals ik het wil of niet
Coach	Ja
Client	Dus ik herken al, als ik 's avonds gebeld wordt..zo wil ik het niet
Coach	Nee
Client	Ik zou al kunnen..als het wel beter gaat..zou ik al kunnen herkennen..zo wil ik het
Coach	Ja..zo wil ik het wel
Client	Ja
Coach	Wat zijn dan de dingen die je herkend..als het wel gaat zoals je het wil?
Client	Nou, prettig inhoudelijk contact, dat het inhoudelijk verder komt, dat het samenwerkend is..dat de klant ook tevreden is..dat het gaat over wat hij nodig heeft..
Coach	Ja precies
Client	En dat het oplossingen biedt voor hun vraagstukken
Coach	Ja,
Client	Ja
Coach	En dat is er allemaal al gelukt tussen 0 en 3 he, dit heb je allemaal al op een rijtje gezet, je kunt al herkennen., dit is de manier waarop ik het zou willen ja
Client	Ja, dus ik weet eigenlijk al een beetje hoe ik het hebben wil

Coach	Ja, wat nog meer tussen 0 en 3?
Client	Ja, da's een detail.....dat is misschien niet de essentie, maar ik noem het maar even, ik wil mijn klantenkring eigenlijk opbouwen net buiten de huidige regio, ons bedrijf werkt vooral in de regio en ik heb met mijn directeur afgesproken ik ga mijn klanten net buiten die eigen regio landelijk zoeken en dat maakt het voor hem ook heel acceptabel, daarom werkt hij ook heel goed mee dat ik voor mezelf ga beginnen, daarom huurt hij mij ook in...dus dat is echt win win
Coach	Heel mooi
Client	Ik vind dat zelf ook prima..
Coach	Ja ja
Client	Dus ook dat stukje, ik zie al waar die klanten zich moeten bevinden
Coach	Ja, dus je weet al hoe je de commercie graag zou willen en je weet ook al waar je klanten zich moeten bevinden
Client	Ja
Coach	Wat nog meer tussen 0 en 3?
Client	Nee, dat is het volgens mij, verder ben ik nog niet
Coach	Nee He en..zijn er al eens momenten geweest dat je al eens hoger hebt gestaan op die schaal....dat je denkt ah dat was eigenlijk hoger dan een 3?
Client	Oh, dan moet ik een heel hard nadenken hoor
	Stilte
Client	In commercie he...
Coach	Ja in commercie ja
	Stilte 16 seconden
Client	Ja, ik zit even te denken of het telt maar ik denk het eigenlijk wel...er is 1 situatie namelijk...kijk wat er gebeurde...de situatie was...mijn directeur is eigenlijk altijd degene die alle grote projecten binnenhaalt. En zodra hij ze binnenhaalt roept hij mij erbij en dan maken we samen de inhoud en dan rollen we het samen uit ehm...
Coach	Ja
Client	Maar er is...er is...iets meer dan een jaar geleden is er een project geweest dat hij niet heeft binnengehaald...maar eigenlijk heb ik dat binnen gehaald...
Coach	Oh ja
Client	Nou, wat er gebeurd was was hij was ziek.. hij belt mij 's avonds op en hij zegt: jij moet naar dat project eh nee naar die klant toe..
Coach	Ja
Client	...want we hebben daar een heel groot project dat we daar kunnen binnenhalen, maar ik ben ziek dus jij moet het doen. Dus ik zei nog: nou eh, zeg het gewoon af, dat je ziek bent begrijpt iedereen. Toen zei hij: nee, de afspraak is al twee keer verzet. Dus we kunnen het absoluut niet afzeggen, dus jij moet gaan. Je bent de tweede man. Dus ik dacht ooh lieve help. Dus ik heb ja gezegd maar vervolgens dacht ik, ik heb geen idee hoe je zo iets doet. Heb ik een vriend van me opgebeld en ik zei: heb je iets, maakt niet uit wat, als ik maar iets heb, ik heb houvast nodig.
Coach	Mmm
Client	En toen zei hij, ja hoor geen probleem. 20 minuten later staat hij bij mij voor de deur, geeft hij mij een boekje en zegt lezen en het is opgelost. En hij was weer weg. Het was een boekje en dat heet spin selling, spin selling, ik weet niet of je het kent, maar het is een boekje en de SPIN staat voor situatie, probleem,

	ehm....inmplications en need. Dus dat is een structuurtje en ik dacht, ik heb toch niks anders, dus ik ging koortsachtig zitten lezen en het leek wel of ik niks anders meer wist dan SPIN
Coach	Ja
	(beiden lachen)
Client	Dus ik dacht, eerst moet het gaan over hun situatie. Dus eerst ging het over hun organisatie en ze vertelden heel veel dingen, over waar ze tegen aan liepen. Toen dacht ik, Problem. Dus toen vroeg ik eigenlijk wat hun probleem was, wat hun vraagstuk was. Toen gingen ze dat allemaal uitleggen en toen implications, wat betekent dat, en toen need, waar hebben jullie behoefte aan. De grap was eigenlijk, ik zat alleen maar aan die letters te denken, ik heb heel veel opgeschreven wat ze zeiden en toen...waren ze klaar en toen snapte ik eigenlijk aardig goed wat ze gezegd hadden allemaal, dus ik kon eigenlijk heel goed daarop reageren...en de grap is eigenlijk, we hebben die opdracht binnengehaald, ik heb die opdracht binnengehaald, het is onze grootste opdrachtgever geworden....
Coach	Tjonge, klinkt goed
Client	Het gekke is dat ik eigenlijk mijzelf nooit als commercieel zie, maar als je mij zou vragen wie heeft jullie grootste opdrachtgever binnengehaald dan moet ik daarop antwoorden...dat ben ik.
Coach	Jaaa
Client	Ik heb dat gedaan...ik heb die opdracht binnengehaald...dus dat is eigenlijk wel bizar
Coach	Ja, Wat was het dat jij zo goed deed?
Client	Eerst heel veel luisteren...en aansluiten bij hen...zodat zij veel gelegenheid kregen om te vertellen...de tweede helft draaide het eigenlijk om, toen gingen ze mij veel vragen stellen, en pff tja, ik had het voor mijn neus staan dus ik kon heel goed antwoord geven
Coach	Ja
Client	En na afloop, eigenlijk al in het gesprek, zeiden ze, we willen met jullie in zee, schrijf het maar op
Coach	Mooi
Client	En toe heb ik het opgeschreven en ik heb ook eigenlijk zelf het idee gehad, het werd ook inhoudelijk een heel goed project omdat ik zoveel wist over die klant
Coach	Mmm
Client	Meestal zit er een soort schakel tussen...
Coach	Ja
Client	...dus moet ik het maar een beetje zo, beetje raden zo
Coach	Maar nu was je er zelf...
Client	Het was veel directer eigenlijk, want ik wist precies waar het om ging
Coach	Ja
Client	Dus het is een heel...ja....
Coach	Dat is een mooi voorbeeld
Client	Ja
Coach	Waar staat dat ongeveer op die schaal?
Client	Een 8,5 of zoiets....
Coach	Ja, dat kan ik me voorstellen
Client	..het is een heel..het ging echt ongelooflijk goed
Coach	Ja
Client	Ik heb het alleen nooit zo met commercie geassocieerd, maar dat is het toch eigenlijk wel denk ik
Coach	Mmm, is daar iets van bruikbaar voor je?
Client	Ja
Coach	Wat is er bruikbaar?

Client	Nou kijk, het punt is, in ons werkveld zijn er vaak netwerkbijeenkomsten, landelijke netwerkbijeenkomsten en dan komen er heel veel professionals en klanten, dat zijn een soort conferentieachtige dingen, en ik ga daar..., dat vindt een paar keer per jaar plaats.... en ik ga daar....., nou soms...., regelmatig heen..ik voel me daar vaak verloren
Coach	Mmm
Client	Ik loop daar een beetje rond, ik weet niet wat ik moet doen, ik weet niet hoe ik mensen moet aanspreken en ben een beetje verlegen meestal en dan sta ik met iemand te praten en dan denk ik dat zou een klant kunnen zijn maar ik weet gewoon niet wat ik zeggen moet.
Coach	Nee
Client	Maar nu schiet mij opeens een idee te binnen...kijk, ik weet niet of het werkt maar ik kan het proberen...ik zit nu te denken die letters...
Coach	Ja
Client	Spin
Coach	Aha
Client	kijk, die netwerkbijeenkomsten, kijk er zijn een paar presentaties, maar er is ook heel veel ruimte om te kletsen met elkaar...
Coach	Ja
Client	en ik zag dat altijd als dat is meer het sociale deel en dan ben ik weg..Maar nu denk ik, het is eigenlijk een hele goede kans om eventjes met mensen in contact te komen
Coach	Ja
Client	En dan heb ik even een een kapstokje, een structuurtje om ze aan het praten te krijgen
Coach	Precies Ja, praten over hun situatie, over hun probleem, hen aan het praten krijgen, luisteren...
Client	Ja, want ik kan hen gewoon vragen, hoe is de situatie bij jullie?
Coach	Ja
Client	Waar lopen jullie tegen aan, wat zijn voor jullie knelpunten, wat zijn voor jullie, dingen waar jullie last van hebben..., waar zouden jullie behoefte aan hebben
Coach	Ja
Client	Kijk, ik verwacht geen wondermiddelen, ik verwacht niet dat iedereen opeens nu direct klant wordt of zo...
Coach	Nee, en je hebt ook een jaar de tijd
Client	...maar het punt is, ik heb een aanpak
Coach	Ja
Client	...en dat is het grote verschil...
Coach	Klinkt goed...ja...mooi
Client	Dus...die netwerkbijeenkomst zit eraan te komen en ik zat al te twijfelen, ga ik erheen, maar nu denk ik, ik ga erheen...
Coach	Je gaat erheen, je gaat SPIN uitproberen...
Client	Ja, werkt het niet pech hebben, het valt te proberen toch?
Coach	Precies
Client	Kijk, dit is nou precies wat ik bedoelde...nu kan ik weer verder...een volgende...
Coach	..een volgende stap
Client	...stap zetten
Coach	Je had gezegd dat je 20 minuten de tijd had...de 20 minuten zijn voorbij
Client	Gaat snel he
Coach	Ja, zullen...
Client	Ah, maar het was heel nuttig voor mij
Coach	Fijn
Client	Ik zet een volgende stap...mag ik jou bellen als ik weer een gesprek wil?

Coach	Prima
Client	Ja, laten we het hierbij...harstikke bedankt
Coach	Ja, tot ziens