

‘Spiegel je aan je klant

Adviseurs staan bol van de kennis als zij het erf van de veehouder betreden. Dat is natuurlijk een vereiste om je werk als adviseur goed te kunnen doen. Werkgevers stoppen daar terecht heel veel tijd en energie in. Maar hoe is het gesteld met het uiterlijk?

Frank de Vries

“Als je bij een klant naar binnenstapt, gaat het bij de start van je gesprek voor 55 procent over je uiterlijk en pas daarna over de inhoud.” Een uitspraak van Akke Marije van der Werf, styliste en personal shopper bij het bedrijf X Styling Image. Zij kleedt een schare aan bekende Nederlanders en adviseert ook aan bedrijven hoe je uiterlijk het best voor de dag kunt komen. Het zijn vooral dames en heren van 30 tot 65 jaar die zich door styliste Van der Werf laten adviseren. “Ik heb de ‘Henk en Ingrid’ als klant, maar ook ondernemers, bestuurders en mensen van de tv”, vertelt Van der Werf. “Door tijdgebrek of ook wel vanwege onwetendheid vragen mensen mij hoe ze er beter uit kunnen gaan zien.” Ook Nelly Dekker van het bedrijf De Imago Architect is dagelijks bezig met kleur-, stijl- en imagoadvies van klanten. Dekker: “Het gaat om de eerste indruk die je wekt bij een klant, hoewel sommige reclamespotjes tegenwoordig wel spreken van een tweede kans.”

STYLISTE NELLY DEKKER

“Zorg ervoor dat je haren niet in je gezicht vallen.”



Visitekaartje

Het vertrouwen in financiële instellingen is bij veel mensen wel wat weg, stelt Van der Werf. Daarom pleit ze er sterk voor dat adviseurs uit de accountancy en het bankwezen er absoluut niet te ‘snel’ en te ‘gladjes’ uit moeten zien. “Te grote horloges en net te snelle pakken, dat werkt niet in je voordeel bij de veehouder.” Volgens de styliste ben je altijd het visitekaartje van het bedrijf waar je werkt en dat betekent dat je vertrouwen moet wekken met je uiterlijk, maar dat mag nooit overdone zijn. Dekker en Van der Werf zeggen beiden dat je je als adviseur met je kleding moet spiegelen aan je klant. “Als de klant strak en formeel is, zou ik mijn kleding daarop aanpassen. Is die klant wat losjes en

informeler, dan kun je jouw kleding juist daarop afstemmen.” Dekker adviseert bankadviseurs een overhemd, jasje en stropdas. Dames raad ze aan een broekpak te dragen of, met een mooi figuur, eventueel een mantelpakje. “De stropdas kun je tijdens het gesprek afdoen als blijkt dat er geen enkele reden is die om te houden.” Van der Werf beaamt dat bankmensen er formeler uit moeten zien. “Ik zie wel verschillen tussen de banken. Dit type adviseur moet een erg professionele uitstraling hebben en een stropdas is voor het eerste klantenbezoek een veilige keuze.”

Bedrijfskleding

Styliste Van der Werf is weliswaar geen tegenstander van het dragen van uniforme bedrijfskleding, maar vindt wel dat de eigen identiteit van een persoon juist zichtbaar mag zijn. “Ik vind dat je een bedrijf wel mag herkennen in de kledingstijl, maar niet iedereen hoeft er hetzelfde uit te zien.” Van der Werf is een voorstander van een duidelijk kledingbeleid binnen een organisatie zonder dat het de eigen identiteit aantast. Dekker ziet dat anders en vindt het dragen van bedrijfskleding juist een plus. Dekker: “Ik wil echt niet dat alle adviseurs van een bepaald bedrijf er precies hetzelfde uitzien, maar een herkenning als een logo op de eigen kleding of een uniform koffertje of aktetas lijkt mij prima. Ik denk dat binnen het thema bedrijfskleding verschillende dingen gedragen mogen worden, zoals een trui of een bodywarmer.” Volgens Dekker zou je als veevoerb企业 bijvoorbeeld kunnen kiezen voor een groen koffertje dat een enorme herkenning in de markt met zich meebrengt. “Dierenartsen zijn natuurlijk een lastige groep voor een eensluidend kledingadvies”, meent Van der Werf. In de stal natuurlijk de

voor kleding en uiterlijk’

bedrijfskleding van het betreffende veebedrijf, maar aan de keukentafel zie ik graag een nette spijkerbroek en overhemd of trui. Een logo van de praktijk op de kleding raad ik ook aan.”

Gek genoeg zijn er nog steeds streekgebonden kledingvoorschriften. Zo ziet Van der Werf de accountants in Noord-Holland in spijkerbroek bij de klant op bezoek gaan, terwijl ze zich in Zuid-Holland eerst in het nette pak hijsen. “Het platteland heeft duidelijk zijn weerslag op het uiterlijk van de adviseur.”

Do's en don'ts

Voor de haardracht hebben beide stylisten het advies aan mannen om het haar niet te gladjes te maken, niet te veel gel erin te doen en toch vooral het haar natuurlijk te laten zijn. Dekker: “Zorg er altijd wel voor dat je haren niet in je gezicht vallen; het blijft dan veggen met je handen en dat leidt erg af van het gesprek.” Dames worden met een goed geknipte, mooie coupe verwacht aan de gesprekstafel met de veehouder.

“Vrouwen moeten zich niet te bloot kleden en zeker geen open schoenen dragen”, stelt Van der Werf. Volgens haar mag er absoluut geen ‘terraslook’ worden opgewekt. “Het uiterlijk moet professioneel blijven.” Mannen met grote ringen en horloges en glad naar achteren gekamd haar met veel vet erin is ook een doodzonde, weet de styliste. Dekker raadt praktische schoenen aan op het boeren erf; geen gladde leren schoenen en voor dames geen al te hoge hakken, maar eerder een sleehak. Schoenen kunnen je outfit bevestigen of juist ontkrachten, daarom zijn netjes gepoetste schoenen, passend bij de kleding een echte must. Dekker stelt verder dat lichaamsluchtjes natuurlijk uit den boze zijn en dat deodorant en parfums niet te sterk geparfumeerd mogen zijn.”

Als het gaat over accessoires zijn beide dames stellig: Als je een broekriem, pen of aktetas meeneemt, zorg er dan voor dat die dingen bij elkaar passen en er goed uitzien. Geen afgekloven pen en geen plastic tasje voor je spullen.

Vergeet niet dat het spreekwoord ‘de kleren maken de man’ ook in de agrarische wereld



KLEDING BIJ DE KOP

Styliste Akke Marije van der Werf (re): “Draag geen grote ringen of een te groot horloge.”

Foto: X Styling Image

opgaat. Van adviseurs die keurig in de kleding zijn gestoken, wordt tenslotte meer kennis en ervaring verwacht door de klant omdat nette kleding professionaliteit uitstraalt.