Bijlage: Sales rapport

De vraag 'ben ik een goede verkoper?' is niet zomaar te beantwoorden. Het hangt af van wat, hoeveel, hoe, aan wie, met wie en waarom je verkoopt. Niet alleen competenties, maar ook de juiste 'taal', branche-, cultuur- en zelfkennis voorspellen succes. Goede verkopers weten wanneer ze collega's moeten inschakelen. Wij hebben je optimale verkoopstijl, relatiestijl, verkoopstrategie en je effectiviteit in diverse sales-fasen vastgesteld op basis van persoonlijkheids-, intelligentie- en interesseonderzoek.

1. Wat? Interessematch klant-verkoper.

1.1 Passende productsoorten

Productsoorten	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Praktisch/technisch						✔			
Informatief					✔				
Creatief/vrije tijd		✔							
Beleving/lifestyle			✔						
Sociaal/maatschappelijk					✔				
Businessartikelen							✔		
Administratie/finance					✔				

Toelichting

Productsoorten	Toelichting

1.2 Passende dienstensoorten

Diensten	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Praktisch		✔							
Consultatief							✔		
Persoonlijk						✔			
Gestandaardiseerd			✔						
Sfeer		✔							
Lidmaatschappen			✔						

Toelichting

Diensten	Toelichting

2. Hoeveel? Ben jij specialist of grossier?

2.1 Optimale assortimentsgrootte

Assortimentsgrootte	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Breed assortiment			✔						
Smal assortiment							✔		

Toelichting

Assortimentsgrootte	Toelichting

3. Hoe? De stijl die jou authentiek maakt.

3.1 Kenmerkende verkoopstijlen

Verkoopstijlen	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Deskundig						✔			
Strategisch			✔						
Overtuigend					✔				
Onderhandelend		✔							
Probleemoplossend							✔		
Relatiegericht								✔	
Beherend			✔						
Pushend						✔			

Toelichting

Verkoopstijlen	Toelichting

4. Aan wie? Markt-match en karakter-match.

4.1 Consumer- of business

Markt	1	2	3	4	5	6	7	8	9
B2C verkoop				✔					
B2B verkoop						✔			

Toelichting

Markt	Toelichting

4.2 Klanten-matching: welke klanten passen het best bij jou?

Klanten	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Extravert en doelgericht							✔		
Extravert en ordeloos				✔					
Introvert en doelgericht						✔			
Introvert en ordeloos			✔						

Toelichting

Klanten	Toelichting

5. Met wie? Jouw rol in een sales-team.

5.1 Met wie? Jouw optimale rol binnen sales-fasen

Effectiviteit sales-fasen	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Plan ontwikkelen				✔					
Contact leggen							✔		
Behoeften vaststellen							✔		
Leads genereren						✔			
Oplossingen bedenken								✔	
Presenteren								✔	
Deals sluiten			✔						
Positief blijven							✔		
Samenwerken				✔					
Discipline				✔					
Sales-drive			✔						
Relatiebeheer						✔			

Toelichting

Sales-fasen	Toelichting

6. Waarom? Wat motiveert jou?

6.1 Sales-motieven

Motivators	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Geld verdienen				✔					
Winnen!			✔						
Jezelf overstijgen						✔			
Prettige hectiek		✔							
Genieten van contact							✔		
Waardering krijgen			✔						
Persoonlijke groei						✔			
Onafhankelijkheid							✔		

Toelichting

Motivators	Toelichting

7. Samenvatting

Samenvatting

Adviezen