



# GOEDE VERKOPERS VOLGEN EEN PROCES. TOPPERS BEHEERSEN HET.

1

VERBINDEN & BETREKKEN

Bouw een klik op en verdien het recht om het gesprek te voeren.

- Open met zelfvertrouwen
- Bouw snel vertrouwen op
- Zet een positieve toon
- Vraag toestemming om door te gaan

2

ONTDEKKEN & KWALIFICEREN

Breng de echte situatie, uitdagingen en doelen in kaart.

- Stel betere vragen
- Luister actief
- Identificeer pijnpunten
- Bevestig de fit en kwalificeer

3

PRESENTEER DE OPLOSSING

Laat zien hoe jouw oplossing het echte probleem oplost.

- Positioneer de oplossing
- Koppel kenmerken aan impact
- Gebruik verhalen en bewijs
- Houd het over hen

4

WEERLEG BEZWAREN

Pak zorgen aan en neem twijfels weg.

- Luister en erken
- Verhelder het bezwaar
- Lever bewijs
- Bevestig waarde en ROI opnieuw

5

BEVESTIG DE BESLISSING

Zorg dat het de juiste beslissing is, op het juiste moment.

- Assumptieve afsluiting
- Bevestig afstemming
- Loop de belangrijkste voordelen door
- Check of ze klaar zijn

6

LEG DE TOEZEGGING VAST

Vraag om de opdracht en bepaal de vervolgstappen.

- Vraag om de order
- Bespreek de voorwaarden
- Beantwoord laatste vragen
- Stel duidelijke verwachtingen

7

LEVER & VOLG OP

Overtref de verwachtingen en bouw langetermijnrelaties op.

- Lever resultaten
- Communiceer consistent
- Volg strategisch op
- Verdien doorverwijzingen en herhaalaankopen



**Resultaat:** Een voorspelbaar proces dat vertrouwen opbouwt, de salescyclus verkort en consistente resultaten oplevert.

## HET VERSCHIL TUSSEN GEMIDDELDE VERKOPERS EN TOPPERS

| GEMIDDELDE VERKOPER                       | TOPPER                                      | HET RESULTAAT                 |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------|
| ✗ Improviseert het gesprek                | ✓ Volgt een bewezen proces                  | ✓ Meer gesprekken             |
| ✗ Praat te veel                           | ✓ Luistert meer dan hij/zij praat           | ✓ Meer gekwalificeerde kansen |
| ✗ Focust op kenmerken                     | ✓ Focust op impact en resultaten            | ✓ Hogere afsluitpercentages   |
| ✗ Wordt verrast door bezwaren             | ✓ Behandelt bezwaren met zelfvertrouwen     | ✓ Kortere salescycli          |
| ✗ Vergeet om de order te vragen           | ✓ Sluit af met duidelijkheid en overtuiging | ✓ Grotere deals               |
| ✗ Jaagt achterna en volgt inconsistent op | ✓ Volgt doelgericht op                      | ✓ Sterkere relaties           |
| ✗ Hoopt op het beste                      | ✓ Heeft controle over de verkoop            | ✓ Meer omzet                  |

## HOE GEBRUIK JE DEZE BLUEPRINT

1

Onthoud de 7 stappen

2

Oefen elke stap

3

Evalueer elk gesprek

4

Houd je cijfers bij

5

Herhaal wat werkt

6

Schaal je resultaten