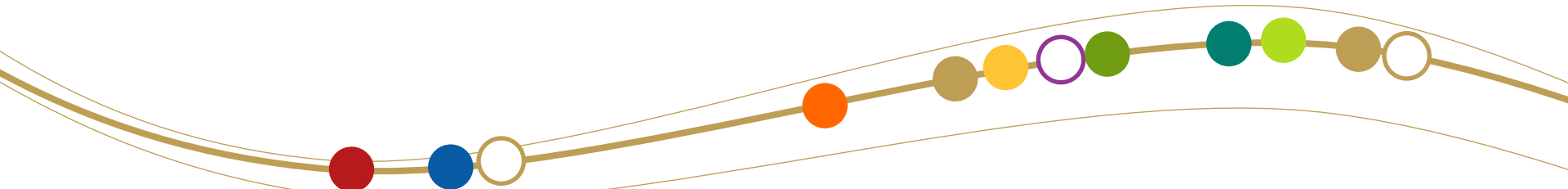




Effectieve verkoop



Door bij een
verkoopinteractie
je Vurig Rood in te
zetten kun je...

open en
direct zijn

je producten
en diensten
met
zelfvertrouwen
en zekerheid
presenteren

snel reageren
op verzoeken
van de klant

proactief zijn
in je follow-
up

altijd het
gewenste
resultaat voor
ogen houden

Door bij een
verkoopinteractie
je Stralend Geel in
te zetten
kun je...

de interactie
verrijken met je
energie en
enthousiasme

net dat beetje
extra doen
voor de klant

innemend,
optimistisch
en positief zijn

problemen op
een creatieve
manier
oplossen

de klant helpen
zich een
voorstelling te
maken van de
mogelijkheden
voor de toekomst

cameleon[®]
Business Training

Door bij een
verkoopinteractie
je Zacht Groen in
te zetten kun je...

langdurige
relaties met
klanten
onderhouden

goed luisteren
en behoeften
boven tafel
krijgen

de klant tijd en
ruimte geven
om tot een
besluit te
komen

de klant in een
sfeer van
samenwerking
en partnership
benaderen

ondersteuning
en diensten op
maat bieden

Door bij een
verkoopinteractie
je Helder Blauw in
te zetten
kun je...

goede vragen
stellen om
feiten in kaart
te brengen

de klant de tijd
geven om over
de
mogelijkheden
na te denken

oog
hebben
voor
detail

accurate
gegevens
verstrekken

zaken grondig
en
gedisciplineerd
voorbereiden

Overmatig gebruik van de kleuren

Als we een
bepaalde kleur te
veel gebruiken,
kan een kwaliteit
een beperking
worden.



Overmatig gebruik van Vurig Rood tijdens een verkoopinteractie kan ertoe leiden dat we...

- Niet goed horen wat de klant wil
- Intimiderend overkomen
- De klant tot een haastige beslissing dwingen
- Dogmatisch zijn en het grotere geheel uit het oog verliezen

Overmatig gebruik van Stralend Geel tijdens een verkoopinteractie kan ertoe leiden dat we...

- Overhaaste beloften doen die we moeilijk kunnen nakomen
- De tijd uit het oog verliezen
- De details over het hoofd zien
- Zaken niet goed opvolgen of op een zijspoor terechtkomen

Overmatig gebruik van Zacht Groen tijdens een verkoopinteractie kan ertoe leiden dat we...

- Aarzelen
- Te weinig zelfvertrouwen en zekerheid hebben
- Confrontaties en discussies uit de weg gaan
- Onvoldoende vertrouwen uitstralen in de producten en diensten



Overmatig gebruik van Helder Blauw tijdens een verkoopinteractie kan ertoe leiden dat we...

- Kil en afstandelijk overkomen
- De klant overladen met informatie
- Te veel vragen stellen
- Geïrriteerd raken door klanten die ongestructureerd en onlogisch overkomen

Het verkoopmodel van Insights

Voordat de verkoop begint

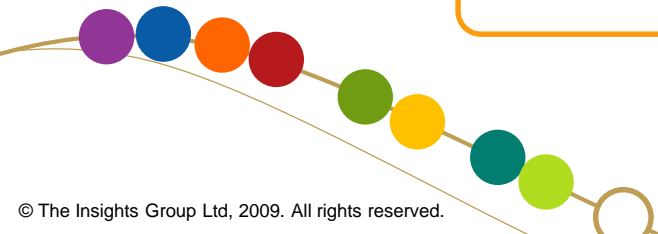
Behoeften identificeren

Voorstel maken

Omgaan met weerstand

Commitment winnen

Relatiemanagement



Voordat de verkoop begint

Stuur nadere gegevens en informatie vooraf.
Bereid je goed voor.
Doe je huiswerk.

Zorg dat je een heldere doelstelling hebt.
Bereid de belangrijkste gesprekspunten goed voor.
Bepaal een tijdstip en wees duidelijk over de duur van gesprek.

Probeer meer over de persoon te weten te komen.
Bereid vragen voor waarmee je zowel feiten als gevoelens kunt achterhalen.
Kies een aangename locatie voor het gesprek.

Zorg voor een flexibele agenda en wees bereid in te spelen op wat er zich voordoet.
Creëer een positieve en persoonlijke sfeer.



Behoeften identificeren

Stel relevante en rake vragen.
Wees logisch, methodisch en
feitelijk.
Maak aantekeningen.

Wees direct en vraag door.
Focus op de behoeften en
doelstellingen van de klant.
Volg het tempo van de klant.



Toon oprechte belangstelling.
Zorg dat er ruimschoots tijd is
om alle onderwerpen aan bod te
laten komen.
Luister aandachtig.

Stel open vragen.
Geef de klant ruimte om
aanverwante aspecten door te
spreken.
Ga een open dialoog aan.

Voorstel maken

Geef bewijs en
praktijkvoorbeelden.

Blijf gefocust.
Weet wat het op gaat leveren.



Benader de klant als
gelijkwaardige
gesprekspartner.
Vertel over referenties van
trouwe klanten.

Focus op wat het de klant zal
opleveren.
Betrek de klant bij het maken
van het voorstel.

Omgaan met weerstand

Sta toe dat zorgpunten worden geuit.

Onthoud goed dat achter een vragenvuur een oprechte belangstelling schuilgaat.

Wees niet te passief.

Wees krachtig en duidelijk in je antwoorden.



Bied tijd en ruimte voor het uiten van eventuele zorgpunten.

Toon empathie voor de zorgpunten van de klant.

Stimuleer openheid en interactie.

Onderzoek verschillende opties.

Committment winnen

Dring geen snelle beslissing op.

Zorg dat de klant tijd heeft om zaken te bestuderen en af te wegen.

Geef de mogelijkheden en laat de klant vervolgens het besluit nemen.

Laat zien hoe succesvol het kan zijn.



Verzeker de klant persoonlijk.
Laat zien wat het de klant persoonlijk zal opleveren.

Bied incentives en speciale deals aan.

Wees enthousiast over de vooruitzichten.

Relatiemanagement

Leg alle afspraken schriftelijk vast.
Bevestig en verduidelijk de belangrijkste punten.

Kom al je afspraken na.
Evalueer de doelen en doelstellingen van de klant.



Houd regelmatig contact.
Stel je dienstverlenend op.
Vraag om feedback van de klant.

Bel regelmatig om even bij te praten.
Maak tijd vrij voor sociale omgang.
Zet de gemaakte afspraken op papier.

Indicatoren voor verkoopvoorkeuren

Omgaan met weerstand

