



VerkoopKompas: Checklist kernpunten

Elke zeiler en elke wandelaar kent de kracht van het kompas. Als u zelf autorijdt, begrijpt hoe handig een navigatiesysteem werkt. En elke verkoper kan nu het VerkoopKompas gebruiken om soepel door het verkoopproces en elk verkoopgesprek te manoeuvreren. Hoe beter u uw bestemming kent (uw doel), hoe duidelijker u uw route kunt bepalen en hoe korter uw reistijd kan zijn. En hoe meer u kunt genieten van de reis. En als u dit ontspannen en vriendelijk doet, dan geniet uw contact ook van de reis, die u leidt.

<i>Fase</i>	<i>Drie bepalende onderdelen</i>	
Vorbereiding/ Doelen stellen <i>voor meer focus en persoonlijke kracht</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Bereid u verrassend goed voor en maak uw sales instrumenten in orde 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Maak elke fase/situatie een doel (PAF) 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Kies de juiste contacttactiek en voer dit uit 	
Contact <i>maak écht contact en vrienden</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Focus op en visualiseer de beste, juiste eerste indruk 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Maak contact met aandacht vanuit uw hart 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Verdiep en verbreed het contact ook non verbaal en empathisch 	
Analyse <i>Vriendelijk diep onderzoek van waardevolle wensen</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Luister op het juiste niveau en verbeter uw luister skills 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Zoek de complete behoefte met de juiste analysevragen en Five Times Why 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Gebruik L.S.D. om te verbinden en te verdiepen 	
Presentatie <i>voor een aantrekkelijk, nuttig en eenvoudig vervolg</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Presenteer met passie en impact, door story telling en de 3 B's 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Verhoog de waarde van uw oplossing en gebruik: 'en dus ...' 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Presenteer altijd minimaal 2 of maximaal 3 Positieve Keuzes 	
Afsluiten <i>voor winst en waarde, persoonlijk en duurzaam</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Maak en houd hartcontact 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Reageer licht op echte en onechte bezwaren en kom tot zaken en sluit af 	
	<ul style="list-style-type: none"> • Rond elk contact altijd af met een resultaatgericht vervolg 	