

INHOUD

Overzicht documenten	9
De snelste of de kortste route?	11
Inleiding: Waarom zelfstandig uw eigen verkoop managen de toekomst is	13

01

DE SPIEGEL OP MEZELF: MIJN SELF SWOT-ANALYSE 21

A. Een persoonlijke screening van mijn huidige verkooporganisatie	23
B. Hoe zie ik mezelf als verkoper? Mijn verkoopprofiel: zelfanalyse van mijn persoonlijk verkoopgedrag	27
C. Welke verkooptechnieken en verkoopinzichten mis ik? Mijn verkoopinzichttest	35
D. Beslis ikzelf over hoe ik mijn verkoopjob invul? Mijn autonomieladder	43

02

DE FUNDAMENTEN VOOR EEN STERK VERKOOPVERHAAL: DE SWOT VAN MIJN ONDERNEMING 47

E. Hoe in een of twee zinnen een antwoord te geven op de meest gestelde vraag: Wat doen jullie? De lifttest (elevator pitch)	49
F. Hoe antwoord ik op de vraag van de klant: Waarom zouden we voor u moeten kiezen en niet voor uw concurrent? De EVA-proef en SWOT-analyse van mijn markt	51
G. Hoe tien eigenschappen van mijn firma vertalen in tien voordelen (beloften) voor de klant, die voordelen bewijzen en ook in beeld brengen? Mijn BBB-test	56
H. Is mijn verkoopmateriaal klaar? Mijn salesorganisatie doorgelicht	57
I. Ken ik mijn concurrenten voldoende? Ken uw concullega's	59
J. Welke zijn de juiste antwoorden op de bezwaren om niet bij mij te kopen? Mijn bezwarentest	61

03

MIJN VERKOOPGEBIED GOED IN KAART BRENGEN

63

- K. Van acquisitie tot retentie: hoe alle verkoopstappen goed in beeld krijgen? Mijn verkoopzandloper 65
- L. Hoe baken ik mijn potentiële markt af?
Mijn suspects = potentiële verkoopkansen 67
- M. Waarom ik prospecteren vermijd 68
- N. Zo bereken ik mijn slaagkansen bij een potentiële klant 69
- O. Waar bevind ik mij in de bedrijfskolom? De vele wegen naar de klant in kaart gebracht 70
- P. Op zoek naar gerichte verkoopkansen? Mijn klanten- en marktgegevens: welke zijn mijn verkoopdrivers? 73
- Q. Op welke manier kan ik mijn klanten indelen? Mijn ABC-klantenmatrix 79
- R. Focus ik op mijn belangrijkste klanten? Mijn Pareto-analyse 81
- S. Houd ik alle gegevens van mijn klanten en prospects consequent bij in een databank? Mijn klanten(prospecten)database 82

04

METEN EN WETEN WAT IK WIL BEREIKEN.

BRENG IK MIJN VERKOOPDOELSTELLINGEN EN VERKOOP- INSPANNINGEN GOED IN BEELD?

85

- T. Mijn verkoopdoelstellingen definiëren voor de komende twaalf maanden: mijn verkooptargets 87
- U. Hoe weet ik of ik goed bezig ben? Mijn salesratio's 95
- V. Ben ik wel overal in the picture? Mijn marktafdekking 98
- W. Op efficiënte manier mijn klantensegmenten benaderen
Mijn verkoopmiddelen/segmentenmatrix 100
- X. Offertes maken volgens de regels van de kunst. Mijn offertechecklist 104

05

MET EEN MINIMUM AAN TIJD EEN MAXIMUM AAN VERKOOPRESULTAAT. MIJN TIMEMANAGEMENT. 107

- Y. Hoe plan ik mijn tijd in functie van mijn doelstellingen? Mijn tijdsplanning 109
- Z. Wie bezoek ik wanneer?
Mijn bezoekplanning 114
- AA. Mijn persoonlijke tijdrovers en wat ik eraan kan doen. Mijn tijdrovers 118
- BB. Hoe plan ik mijn agenda?
Mijn weekplanning 130
- CC. Met een minimum aan verplaatsingstijd/km een maximum aan bezoeken afleggen? Mijn routeschema's 133
- Extra bijlage:
De wetten van persoonlijke (in)efficiëntie 136

06

MIJN VERKOOPPLAN EN ACCOUNTPLAN SAMENGEVAT 139

- DD. Wat ik presenter aan mijn management. Mijn verkoopplan – executive summary 141
- EE. Speciale behandeling voor mijn sleutelklanten? Mijn accountplan 146
- FF. Een voorbeeldchecklist voor een professionele customer service voor uw key accounts. Customer service checklist 154

07

MIJN VERKOOPRAPPORTERING 161

- GG. Rapporteer en registreer ik voldoende mijn voorbije activiteiten?
Mijn verkooprapportering: salesscorecards, enkele voorbeelden 163
- HH. Gebruik ik een goed softwaresysteem om mijn verkoopactiviteiten te plannen en op te volgen? Mijn Verkoopopvolgingssoftware (V.O.S.) 169
- II. Naast structuur ook cultuur.
Hoe herken ik 'de mens' achter mijn klant en hoe registreer ik dit in mijn database? 171

08

EVALUATIE VAN MIJN VERKOOPGESPREKKEN

177

JJ. Een evaluatiechecklist van mijn verkoopgesprekken	179
KK. Hoe ontdek ik mijn meest voorkomende fouten in mijn verkoopgesprekken? Mijn verkoopvalkuilen	183
LL. Een memokaartje van wat ik zeker niet mag vergeten in mijn job. Verkopen in een notendop	185
Bijlage: Testing verkoopinzicht – oplossing	187
Geconsulteerde bronnen	203
Dank u wel allemaal!	205

OVERZICHT DOCUMENTEN*

Doc. 1	Zelfmanagementscreening	23
Doc. 2	Mijn verkoopprofiel: self SWOT-analyse van mijn persoonlijk verkoopgedrag	27
Doc. 3	Mijn 360°-feedback verkoopcompetenties: hoe zien anderen mij?	31
Doc. 4	De verkoopinzichttest	35
Doc. 5	Mijn autonomieladder, mijn verantwoordelijkheden en bevoegdheden	43
Doc. 6	De lifttest	49
Doc. 7	De EVA-proef en SWOT-analyse	51
Doc. 7'	De BBB-test	56
Doc. 7''	De verkoopmap audit	57
Doc. 8	Mijn concullega's	59
Doc. 8'	De bezwarentest	61
Doc. 9	Mijn verkoopzandloper: de acquisitie en retentie	65
Doc. 10	Mijn suspects = mijn potentiële markt	67
Doc. 10'	Mijn prospectieweerstand	68
Doc. 10''	Mijn slaagscore bij prospectie	69
Doc. 11	Mijn bedrijfskolom	72
Doc. 12	Mijn drivers als signaal voor verkoopkansen	73
Doc. 12'	De ABC/abc-klantenmatrix	79
Doc. 12''	Mijn Pareto-analyse	81
Doc. 12'''	Mijn klanten- en prospectendatabase	82
Doc. 13	Mijn verkooptargets	87
Doc. 13'	Mijn salesratio's	95
Doc. 14	Mijn marktdekking	98
Doc. 15	Mijn verkoopmiddelen/segmentenmatrix	100
Doc. 15'	Mijn offertechecklist	104
Doc. 16	Mijn tijdsplanning	109
Doc. 17	Mijn bezoekplanning	114
Doc. 18	Mijn tijdrovers	118
Doc. 19	Mijn weekplanning	130
Doc. 20	Mijn routeschema's	133
Doc. 21	Mijn verkoopplan: executive summary	141
Doc. 21'	Mijn accountplan	146

* De documenten in het rood zijn ook digitaal in te vullen op www.geertdelobelle.be. Maak een account aan en vul 'self management' in in het veld 'boekencode'.

Doc. 21''	Mijn customer service checklist	154
Doc. 22	Mijn verkooprapportering: salesscorecards documenten	163
Doc. 23	Mijn verkoopopvolgingssoftware (V.O.S.)	169
Doc. 23'	Mijn klantentypologie	171
Doc. 24	Checklist voor een succesvol verkoopgesprek	179
Doc. 25	Mijn verkoopvalkuilen	183
Doc. 26	Verkopen in een notendop	185