

Sales Skills

Monitor[®]

Rapportage

johndoe@live.nl

woensdag 8 januari 2014



Sales Skills Monitor[®]

johndoe@live.nl

Een competentie is een samenspel van wat je weet, kunt, wilt en wat je durft. Het gaat dus om dit 'klavertje-vier' dat een verkoper in staat stelt in concrete situaties effectief en succesvol te verkopen. De vijf competenties zijn: sociale gerichtheid, communicatieve vaardigheid, overtuigingskracht, resultaatgerichtheid en externe oriëntatie. De vijf competenties bieden overigens geen garantie dat het gewenste prestatieniveau ook daadwerkelijk wordt gerealiseerd. Daarbij spelen ook factoren als marktvraag, motivatie en de randvoorwaarden die een organisatie kan of wil bieden, een rol.

Max. score = 100% **SCORE**

Sociale gerichtheid staat open voor de verbale en non-verbale signalen van de ander; toont d.m.v. concreet gedrag open te staan voor gevoelens, houding en motivaties van anderen; speelt in op onderliggende gevoelens en motivaties van anderen door alert te zijn op signalen en deze bespreekbaar te maken. **78%**

Communicatieve vaardigheid is in staat informatie te structureren en zo mondeling en/of schriftelijk over te brengen, dat de bedoelde essentie bij anderen overkomt en wordt begrepen. **75%**

Overtuigingskracht overtuigt op meerdere niveaus uiteenlopende gesprekspartners; presenteert oplossingen zo aan anderen dat zij hun standpunt wijzigen / hun activiteiten daaraan (willen) aanpassen; weet met weerstand om te gaan; is in staat om tegenwerpingen en bezwaren te weerleggen. **78%**

Resultaatgerichtheid is gericht op het realiseren van doelstellingen en resultaten; is daarbij gemotiveerd en gedreven; is vasthoudend bij tegenslagen of weerstand. **76%**

Externe oriëntatie toont alert te zijn op technologische- en marktontwikkelingen en vertaalt deze naar de invloed die zij op de organisatie en/of op de business hebben; houdt in het denken en handelen rekening met het brede belang van de eigen organisatie en de klant. **85%**

SalesSkillsProfielscore (totaal van bovenstaande 5 competenties) **79%**

Organisatiegerichtheid houdt in het denken en handelen rekening met het brede belang van de organisatie. **91%**

Commerciële effectiviteit is gericht op het realiseren van doelstellingen en resultaten; verricht zoveel mogelijk die inspanning om een van te voren geformuleerd doel dichterbij te brengen; is in staat verschillende activiteiten gestructureerd uit te voeren. **84%**

Business development onderkent mogelijkheden in de markt, zowel voor bestaande als nieuwe producten en diensten en neemt zelf actie om deze te beïnvloeden. **75%**

Commerciële gespreksvoering is in staat de klant c.q. prospect te overtuigen van de voordelen van zijn/haar product/ dienst en organisatie op dat de klant instemt met het aanbod. **77%**

Sales Skills Monitor[®]

1

Aandachtspuntenlijst

johndoe@live.nl

Organisatiegerichtheid

- 01. Ik vergelijk de prestaties van mijn organisatie met de eisen van de markt ✓
- 02. Ik ben actief op zoek om de prestaties van mijn organisatie te verbeteren ✓
- 03. Ik kom met voorstellen om het portfolio (producten/diensten) te versterken ✗
- 04. Ik sta pal achter mijn collega's bij kritiek van klanten ✗
- 05. Ik houd mij aan de interne procedures en afspraken van mijn organisatie ✓
- 06. Ik houd rekening met (interne) kosten bij het maken van klantafspraken ✓
- 07. Ik zeg alleen zaken toe die mijn eigen organisatie kan waarmaken ✓
- 08. Ik spreek collega's aan op het niet nakomen van afspraken ✗

Commerciële effectiviteit

- 09. Ik heb korte- en lange termijn verkoopdoelstellingen ✗
- 10. Ik maak plannen om commerciële doelen te bereiken ✗
- 11. Ik stel prioriteiten om commerciële doelen te bereiken ✗
- 12. Ik stuur mijn agenda op een efficiënte bezoekplanning ✗
- 13. Ik vergroot wekelijks mijn eigen (vak)kennis ✓
- 14. Ik ontwikkel periodiek mijn commerciële vaardigheden ✓
- 15. Ik maak intern en extern duidelijke afspraken over de uitvoering van opdrachten ✗
- 16. Ik los direct klachten op of toets dat een ander deze heeft opgelost ✓

Business development

- 17. Ik weet wat concurrenten aanbieden en de markt vraagt ✗
- 18. Ik reik klanten en prospects nieuwe ideeën aan die hun denken verandert ✗
- 19. Ik noteer businessmogelijkheden tijdens reizen ✗
- 20. Ik krijg business leads via klanten en uit mijn eigen (e-)netwerk ✗
- 21. Ik besteed wekelijks tijd aan acquisitie ✗
- 22. Ik ben in staat om sleutelfiguren (directie/MT) bij prospects te benaderen ✗
- 23. Ik kan op verschillende niveaus met prospects meedenken ✗
- 24. Ik kan technische informatie begrijpelijk overbrengen voor niet-deskundigen ✗
- 25. Ik ben instaat een overtuigend beeld te geven van de opbrengsten van mijn aanbod ✗
- 26. Ik besteed wekelijks tijd aan relatiebeheer ✗
- 27. Ik onderzoek de mogelijkheden voor up - en cross selling ✗
- 28. Ik zoek naar mogelijkheden voor lange termijn relaties ✓

✓ Goed

✗ Aandachtspunt

Sales Skills Monitor[®]

2

Aandachtspuntenlijst

johndoe@live.nl

Commerciële gespreksvoering

- 29. Ik heb snel een 'klik' met mijn gesprekspartner ✘
- 30. Ik zorg dat het gesprek een logische opbouw heeft ✘
- 31. Ik geef het doel van het gesprek weer en toetst overeenstemming ✘
- 32. Ik vertrek vanuit het referentiekader van mijn gesprekspartner ✘
- 33. Ik breng een verkoopboodschap die is aangepast op mijn gesprekspartner ✘
- 34. Ik houd de reactie van mijn gesprekspartner in het oog ✘
- 35. Ik signaleer (non-verbale) twijfels en vragen en ga hier op in ✘
- 36. Ik stel vragen als toets of mijn gesprekspartner mij begrepen heeft ✘
- 37. Ik inventariseer hoe beslissingen bij mijn gesprekspartner genomen worden ✘
- 38. Ik vraag naar het budget en bespreek de mogelijke obstakels in het koopproces ✘
- 39. Ik geef mijn gesprekspartner de ruimte om een standpunt naar voren te brengen ✘
- 40. Ik bied ruimte voor tegenargumenten en kritische vragen ✘
- 41. Ik vraag door wanneer zaken niet duidelijk zijn ✘
- 42. Ik vind aanknopingspunten in de argumenten van mijn gesprekspartner ✘
- 43. Ik laat merken naar mijn gesprekspartner te luisteren ✔
- 44. Ik ga in op de belangrijkste zorg c.q. behoefte van mijn gesprekspartner ✔
- 45. Ik ben in staat de (latente) behoefte van mijn gesprekspartner zélf in te laten zien ✘
- 46. Ik ben in staat om de behoefte bij mijn gesprekspartner een hoge(re) urgentie te geven zodat deze wordt ingevuld ✘
- 47. Ik stem een presentatie van argumenten op mijn gesprekspartner af ✘
- 48. Ik overtuig mijn gesprekspartner van de voordelen van het aanbod en weet prijs en waarde in balans te brengen ✘
- 49. Ik weet weerstand te benoemen en bespreekbaar te maken ✘
- 50. Ik vraag om de opdracht / vraag om commitment vooraf aan het te maken voorstel ✘

✔ Goed

✘ Aandachtspunt

Sales Skills

Monitor[®]

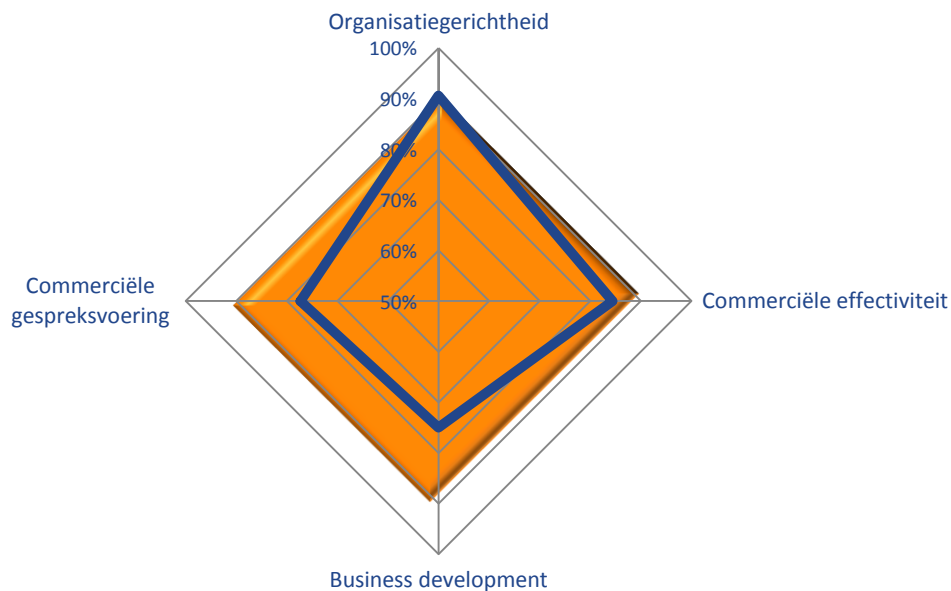
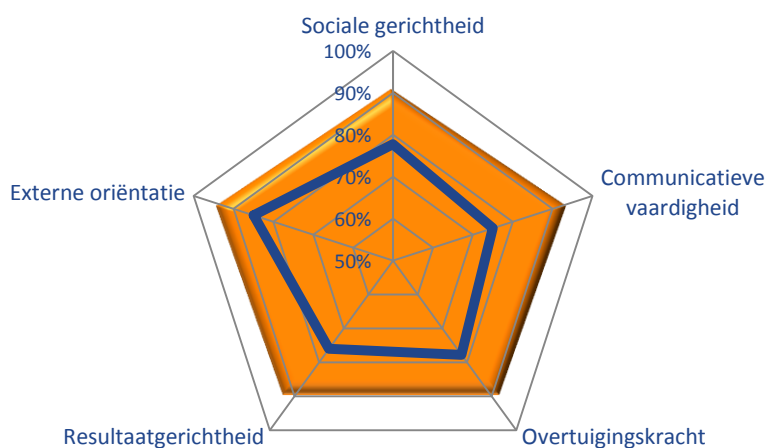
johndoe@live.nl

max. score = 100%

SalesSkillsProfielscore: 79%



21% ontwikkelpotentie



Sales Skills

Monitor[®]

johndoe@live.nl

Datum:

Waar sta ik?	max. score = 100%
Sociale gerichtheid	78%
Communicatieve vaardigheid	75%
Overtuigingskracht	78%
Resultaatgerichtheid	76%
Externe oriëntatie	85%
Organisatiegerichtheid	91%
Commerciële effectiviteit	84%
Business development	75%
Commerciële gespreksvoering	77%

Waar wil ik naar toe? (ontwikkeldoelen)

Hoe kom ik daar? (ontwikkelactiviteiten)

Wat	Wanneer

Wie kan mij helpen?

Voortgangsevaluatie
