

Guidance in Sales

Sales verhoging



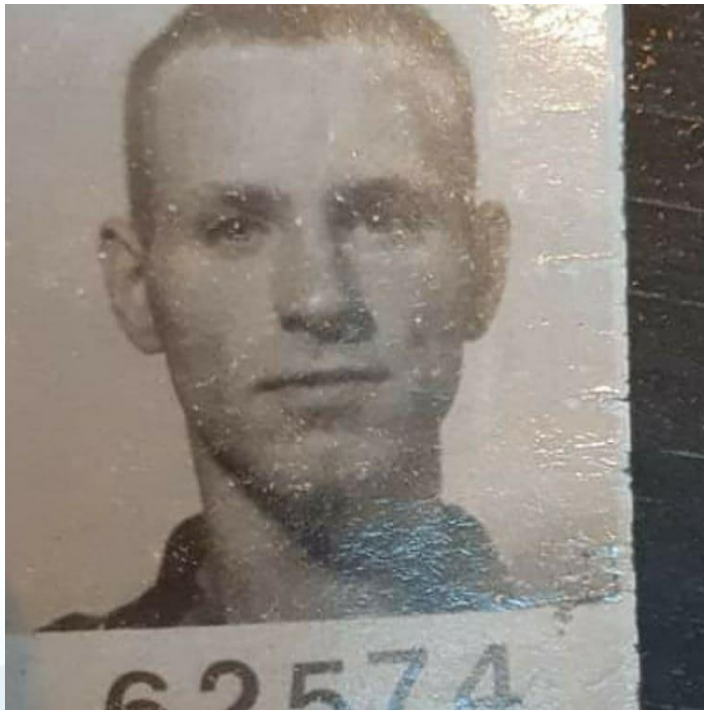
MARINIERS



Business Club



Even Voorstellen



- 88/5
- Bijna 15 jaar GIS
- Docent/ trainer/coach
- Schipper/vaarinstructeur



Korpswaarden van Korps Mariniers vertalen naar sales

- Verbondenheid
- Kracht
- Toewijding

Verbondenheid

- Met jezelf en in/ aan je Sales-team (ook marketing)
- Met de klant (KUK)
- Met je omgeving
 - Je weet nooit waar een (potentiële-) klant is of kan worden
 - Netwerken
 - Bij en met je klant
 - En wie (dmu)
- BtB, BtC maar vooral HtH

Kracht

- Bij een definitieve nee, op naar de volgende
- Of de klant kan later JA zeggen
- Discipline, klant altijd terugbellen of mailen op afgesproken tijd
 - 45% doet dit maar
- Kom op tijd
- Wees een gespreksleider a.d.h.v. (gezamenlijke) gespreksagenda
- Een voorstelling bepaalt je gedrag. Ook naar je klant toe!
- 1ste indruk
- Zeggen wat je doet en doe wat je zegt.

Toewijding

- Stel de juiste vragen, open-, gesloten- of keuze- vragen
 - LSD
 - SPIN
 - Gespreksstructuur
 - Zwijgen is macht
- Bereid je voor op de klant
- Toewijding aan je (potentiële-) klant
- Customer Journey (Persona Buyer)
- Maak een klantgerichte offerte met de voordelen voor de klant
- Scenario denken. Ga op de stoel zitten van de klant
- Van USP naar UBP
- Klacht is een kans
- Disc en DAS

Sales is een vak!



- Vragen?
- 06-23435890
- Ben.noordermeer@guidanceinnsales.nl
- [Ben Noordermeer | LinkedIn](#)