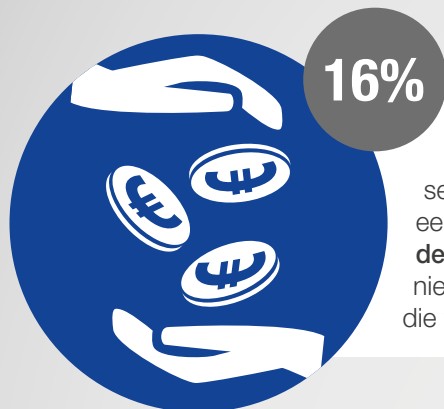


WELK TYPE SALES PROFESSIONAL BEN JIJ?

Wil je weten welke kwaliteiten de beste sales professionals in huis hebben? We laten het zien in een overzicht van verschillende verkooptechnieken en -stijlen, op basis van een enquête die we onlangs onder sales professionals in ons netwerk hebben gehouden.

Deze observaties dienen als een gids en wellicht herken je jezelf in meerdere types. Want je zult op verschillende momenten en situaties, verschillende sales technieken gebruiken. Welke stijl werkt het beste voor jou en waar herken jij jezelf het meest in?



16%

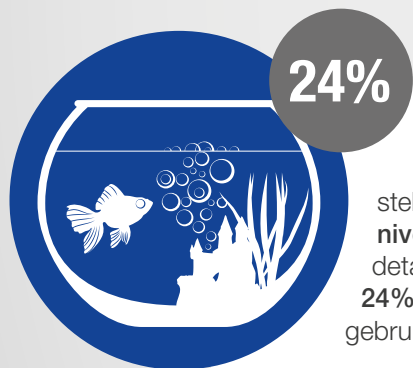
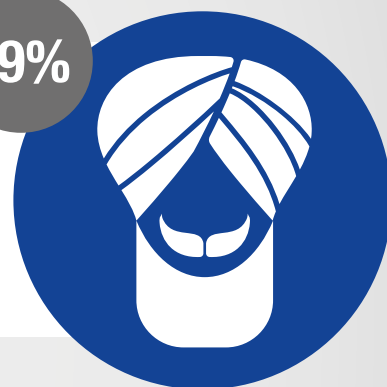
The Aggressive Seller

“Als u niet koopt, verloopt het aanbod!” Heb je weleens te maken gehad met de ‘hard sell’? De wat agressieve verkopers zijn echte jagers. Zij voeren de druk op bij hun klanten om een besluit te nemen. Zij zijn **experts in het sluiten van deals** en concentreren zich alleen op **de transactie**. Verkopers die deze aanpak gebruiken, vertellen hun klanten dat zij simpelweg niet zonder het aangeboden product of de dienst kunnen. **16% van de sales professionals** die wij ondervroegen, gaf aan dat zij deze aanpak minstens één keer hebben gebruikt.

The Guru

De goeroe is een **echte expert** en weet zijn klanten te verbazen met een **diepgaande kennis** van het product of de dienst, en alles wat daarmee te maken heeft. Meer weten over het materiaalgebruik, productieprocessen, gedrag van de concurrent, trends en verwachte marktontwikkelingen? Dan moet je bij deze verkoper zijn! Als vaste bezoeker van congressen en evenementen in zijn niche, is de goeroe op de hoogte van de laatste nieuwtjes en updates in zijn vakgebied. **19% van de sales professionals** in onze enquête vond zichzelf een goeroe.

19%



24%

The Best Friend

Deze sales professionals kiezen voor een **warme en vriendelijke benadering**. De beste vriend stelt vragen en toont oprechte interesse in prospects en klanten. Ze proberen op **emotioneel niveau** een band met hen te krijgen en hebben een fantastisch geheugen voor persoonlijke details. Sterker nog, ze kennen zelfs de naam van je goudvis! **24% van de sales professionals** die wij ondervroegen zeiden dat ze deze vriendelijke aanpak gebruiken bij hun verkoopinspanningen

The Consultant

De sales professionals die zich als raadgever opstellen, bieden hun klanten **advies** in plaats van alleen maar een sales pitch. Zij zien hun klanten of prospects dan ook liever als ‘cliënten’. De Consultant verdiept zich in de zakelijke doelen en ambities van de klant. Samen met de cliënt identificeert de Consultant de behoeftes en gaat hij opzoek naar een passende oplossing. Graag wil hij een **langetermijnrelatie** met de cliënt op bouwen. **41% van de sales professionals** gaf aan dat zij een adviserende aanpak gebruiken.

41%

