



62 Kenmerken Van **TOPVERKOPERS**

Aangeboden door WWW.DOELGERICHTCOACHEN.NL

VOORWOORD

Iedereen die succesvol is geweest in zaken of in het leven, heeft de mogelijkheid gehad om anderen te beïnvloeden (verkopen) m.b.t. hun ideeën. Zou het niet geweldig zijn als je wist wat succesvolle mensen weten? Zou het niet helpen om te weten welke acties tot succes leiden en waar je je aandacht op kunt vestigen?

Welnu, ik heb de code over de kunst van het verkopen gebroken en heb de topkenmerken van de beste van het beste geïdentificeerd. Nu deel ik deze eigenschappen met u.

Hier zijn de meest voorkomende kenmerken die ik heb gevonden bij degenen die zeer succesvol zijn. De meeste van deze mensen beschouwden zichzelf niet als natuurlijke verkopers, maar ze waren in staat om de volgende kwaliteiten te omarmen om groots te worden in verkopen en blonken uit in hun leven. Er is geen persoonlijkheidstype dat een geweldige verkoper maakt. Het zijn de acties die je elke dag neemt die je naar grootsheid zullen leiden.

Kijk of je jezelf kunt herkennen in deze eigenschappen. Wanneer je een eigenschap tegenkomt waarvan je weet dat je deze niet bezit, neem dan de nodige stappen om het in je leven toe te (kunnen) passen.

Wees groots, iets anders is geen optie!

Arie van Wingerden

Van Wingerden Verkoop- en Trainingsschool

1. Geweldige verkopers stoppen met denken over een uitverkoop en beginnen na te denken over een/het/uw bedrijf.

PRAKTISCH: Welke drie essentiële acties moet u nemen om relaties op te bouwen die in ruil uw bedrijf opbouwen?

2. Geweldige verkopers behandelen elke klant met een hoog niveau van klantenservice.

PRAKTISCH: geef vandaag een hoog niveau van klantenservice door vier van uw klanten te vragen: "Wat kan ik voor u doen?" En "Hoe gaat het met u?" Wat gebeurde er?

3. Geweldige verkopers nemen de tijd om de behoeften van een klant te begrijpen.

PRAKTISCH: vraag bij de volgende verkoop uw klant een aantal essentiële vragen om de koper beter te begrijpen. Noteer vervolgens hoe je je voelde en wat er gebeurde.

a. Waarom dit product?

b. Waarom nu?

c. Wat is het belangrijkste voor de klant?

d. Wat is het dominante koopmotief?

4. Geweldige verkopers investeren in activiteiten die hun bedrijf zullen laten groeien."

PRAKTISCH: maak een lijst van drie manieren waarop u actie kunt ondernemen en gebruik tijd om uw bedrijf te laten groeien.

5. Geweldige verkopers zijn altijd op zoek naar nieuwe manieren om hun klanten van dienst te zijn

PRAKTISCH: maak een lijst met drie nieuwe ideeën die u kunt gebruiken om beter te voldoen aan de verwachtingen van uw klanten en deze te overtreffen. Gebruik vandaag minstens één van deze ideeën. Leg uit wat er is gebeurd.

6. Grote verkopers investeren in netwerken, gemeenschap en het opbouwen van relaties.

PRAKTISCH: Schrijf drie manieren op waarop je jezelf bekendmaakt in je gemeenschap, stad en baan. Wat kun je verwachten als je investeert in steeds bekender worden?

7. Geweldige verkopers raken geobsedeerd door het verkopen 'als een kunst'

PRAKTISCH: maak een lijst van drie acties die je kunt doen om geobsedeerd te raken met 'verkopen als kunst'.

8. Grote verkopers zijn niet afhankelijk van de economie

PRAKTISCH: Geef een voorbeeld van hoe u proactief kunt zijn, vertrouwend op uw vaardigheden en acties tijdens economische problemen.

9. Geweldige verkopers omringen zichzelf met overachieveers.

PRAKTISCH: Noteer vier dingen die je kunt doen om zelf ook een overachiever te worden met een meedogenloos strijdplan.

10. Geweldige verkopers zijn nooit, nooit tevreden.

PRAKTISCH: Stel drie goede doelen die inspelen op uw potentieel, niet op uw huidige status of mogelijkheden.

11. Grote verkopers zien mislukte verkopen niet als verloren verkopen.

PRAKTISCH: bedenk één positieve manier om mislukte verkopen te beschouwen als een investering en kijk hier naar wanneer een mislukte verkoop plaatsvindt. Hoe veranderde dit jouw standpunt?

12. Geweldige verkopers geven nooit op bij 'onverkochte klanten'

PRAKTISCH: Schrijf vijf manieren op waarop je een onverkochte client creatief kunt opvolgen. Gebruik vandaag nog een van die vervolgideeën op een onverkochte client. Wat gebeurde er?

13. Geweldige verkopers zijn als goochelaars.

PRAKTISCH: Oefen met een andere persoon en oefen je onderhandelingsvaardigheden totdat je voelt dat je (een hernieuwd) vertrouwen hebt in dit vermogen.

14. Grote verkopers zien problemen als kansen.

PRAKTISCH: maak een lijst van drie problemen die u momenteel ervaart en beschrijf hoe u elk probleem kunt omzetten in een kans.

15. Geweldige verkopers investeren in hun opleiding en persoonlijke ontwikkeling."

PRAKTISCH: vanavond, onderzoek en bewaar 2 artikelen of websites en één boek dat je als hulpmiddel kunt gebruiken om je opleiding en persoonlijke ontwikkeling voort te zetten.

16. Grote verkopers investeren in 'zichzelf bekend maken

PRAKTISCH: stel jezelf vandaag voor aan drie personen in elke ruimte die je betreedt. Hoe was deze taak van invloed op jou?

17. Geweldige verkopers houden zichzelf aan hogere prestatienormen dan normaal.

PRAKTISCH: vermeld een van de normen van uw bedrijf en stel een gerelateerde prestatienorm hoger dan die norm voor uzelf.

18. Geweldige verkopers zijn constant op zoek naar nieuwe manieren om hun pijplijn te bouwen/vullen.

PRAKTISCH: Schrijf drie nieuwe manieren op waarop je je pijplijn kunt bouwen/vullen. Plaats vandaag een van deze manieren op je takenlijst. Wat gebeurde er?

19. Geweldige verkopers beschermen en bewaken hun klanten alsof ze GOUD zijn.

PRAKTISCH: maak een lijst van drie manieren waarop u uw klanten kunt beschermen en bewaken. Voer vandaag een van deze activiteiten uit.

20. Grote verkopers zijn ervan overtuigd dat hun producten waardevoller zijn dan het geld dat ze voor hen krijgen.

PRAKTISCH: Leg uit wat Arie bedoelt als hij stelt dat 'waarde de prijs overschrijdt'.

21. Grote verkopers zijn ervan overtuigd dat ze niet zullen worden uitgedaagd door economieën, concurrentie of lage prijzen.

PRAKTISCH: Wat zijn de twee belangrijkste redenen waarom grote verkopers niet worden uitgedaagd door economieën, concurrentie of lage prijzen?

22. Geweldige verkopers weten meer te luisteren dan te praten.

PRAKTISCH: oefen vandaag de vaardigheid om te luisteren om gegevens van één cliënt te verzamelen. Gebruik die vitale gegevens en sluit snel de koop. Wat gebeurde er toen je meer luisterde?

23. Grote verkopers zien hun taak niet als verkopen, maar als dienen en helpen."

PRAKTISCH: Maak een lijst van drie nieuwe ideeën die u kunt gebruiken om uw diepe geloof in uw product en propositie te bouwen om doelgericht te worden wanneer u de klant dient en helpt.

24. Grote verkopers zijn niet tevreden met beloningen en salarisstroken."

PRAKTISCH: ontdek je drive en gebruik hem! Bepaal uw target!.

25. Geweldige verkopers krijgen altijd antwoord op een vraag

PRAKTISCH: Bedenk drie vragen om klanten te vragen die u altijd voorzien van gegevensgestuurde antwoorden. Zorg er vandaag voor dat je al je vragen beantwoord krijgt.

26. Geweldige verkopers willen de status-quo voor hun industrie verstoren. Zij willen domineren.

PRAKTISCH: benoem een uitvinder of ondernemer die zijn branche heeft verstoord met verandering. Schrijf de wijziging die deze persoon heeft geïntroduceerd in de branche.

27. Geweldige verkopers richten zich op resultaten, niet op inspanning."

PRAKTISCH: maak twee lijsten met de titel "Druk werk" en "Productief werk". Evalueer de activiteiten die u vandaag hebt gedaan en organiseer de taken als druk werk of productief werk. Wat heb je besloten als gevolg van deze oefening?

28. Geweldige verkopers strekken zich ver buiten hun comfortzones uit."

PRAKTISCH: Geef een lijst weer van een aspect van de levensstijl die je wenst en vergelijk het met een ongemakkelijk obstakel dat je bereid bent te overwinnen om het te bereiken.

29. Grote verkopers geven anderen nooit de schuld; ze accepteren altijd verantwoordelijkheid.

PRAKTISCH: geef op twee manieren aan dat u meer verantwoordelijkheid in uw beroep kunt aanvaarden.

30. Geweldige verkopers zijn geobsedeerd met het opbouwen van klantengroepen

PRAKTISCH: Schrijf drie nieuwe manieren op waarop je clientèle kunt bouwen. Kies er een en voer het vandaag nog uit. Wat gebeurde er?

31. Geweldige verkopers worden geïnspireerd door falen."

PRAKTISCH: Leg uit hoe je falen kunt gebruiken.

32. Geweldige verkopers blijven hongerig, hebben honger en vertellen mensen dat ze honger hebben. "

PRAKTISCH: Wat voor soort acties 'blijven hongerig' en hebben honger? Wees hongerig bij één persoon die je vandaag ontmoet. Wat gebeurde er?

33. Geweldige verkopers verschijnen vroeg en blijven te laat."

PRAKTISCH: Blijf vandaag langer op het werk. Hoe heeft deze extra tijd je geholpen?

34. Geweldige verkopers zien probleemklanten als kansen om fans te creëren.

PRAKTISCH: maak een lijst van twee manieren waarop je een probleemklant kunt omzetten in een enthousiaste fan. Breng vandaag een van deze manieren in de praktijk. Wat gebeurde er?

35. Grote verkopers zien een baan met een salaris eerder als een risico dan als een baan met commissie.

PRAKTISCH: maak een lijst van drie mogelijkheden die een commissiebetaalde baan u kan bieden.

36. Grote verkopers waarderen connecties in hun gemeenschap als hun belangrijkste doel van handel

PRAKTISCH: kies een connectie om vandaag meer aandacht aan te besteden. Schrijf op hoe u een betere relatie kunt opbouwen met deze connectie.

37. Grote verkopers zijn toegewijd aan een grote fysieke, emotionele en geestelijke conditie

PRAKTISCH: Plan vandaag uw schema zodat u tijd heeft om fysiek in uzelf te investeren.

38. Geweldige verkopers hebben de werkhethiek van een geobsedeerde maniak.

PRAKTISCH: maak een lijst met drie acties die u kunt doen om te domineren in uw markt. Kies een actie uit de lijst en breng deze vandaag in de praktijk.

39. Grote verkopers vertrouwen op instinct, creativiteit en passie om hen van brandstof te voorzien.

PRAKTISCH: Onderzoek hoe je vertrouwen krijgt in je instinct. (of volg een training)

40. Geweldige verkopers zijn erg slim met hun geld

PRAKTISCH: Schrijf drie manieren waarop u uw financiële drives kunt afstemmen om geld te verdienen.

41. Geweldige verkopers zijn goed in het starten van dingen en ze zijn ongelooflijk bij het afronden ervan.

PRAKTISCH: neem vandaag nog een verkoopafspraken in uw agenda en bedenk hoe u wilt dat deze eindigt. Schrijf op wat je wilt laten gebeuren.

42. Geweldige verkopers zijn bereid om de ongemakkelijke of moeilijke bezoeken te doen of telefoontjes te plegen

PRAKTISCH: Kies vandaag het moeilijkste contact en doe deze eerst. Schrijf over je ervaring.

43. Geweldige verkopers zijn goochelaars: genieën in communicatie en ongelooflijk om de onderhandelingen levend te houden."

PRAKTISCH: Wat zijn de vier kwaliteiten die grote verkopers hebben om onderhandelingen levend te houden? Onthoud ze en gebruik ze !

44. Grote verkopers houden zichzelf verantwoordelijk

PRAKTISCH: houd statistieken bij over wat u vandaag doet.

45. Geweldige verkopers zijn ervan overtuigd dat wat ze doen, het verschil maakt voor hun klanten en de wereld."

PRAKTISCH: noteer drie manieren waarop u een verschil maakt voor uw klanten.

46. Grote verkopers willen nummer 1 zijn in hun branche, niet # 1 in hun bedrijf

PRAKTISCH: maak een lijst van drie essentiële stappen die u moet nemen om de nummer één in uw branche te worden.

47. Grote verkopers willen domineren, niet concurreren."

PRAKTISCH: maak een lijst van vier manieren waarop je kunt domineren en jezelf kunt afscheiden van competitie.

48. Geweldige verkopers gaan veel verder dan alleen verkopen.

Stop niet met verkopen.

PRAKTISCH: Wat zijn belangrijke manieren om verder te gaan dan verkopen? Breng vandaag deze manieren in de praktijk. Wat gebeurde er?

49. Geweldige verkopers zijn immuun voor negativiteit

PRAKTISCH: Vermijd vandaag negativiteit. Hoe voelde je je hierdoor?

50. Geweldige verkopers zijn geweldige luisteraars, maar ze kunnen ook doof zijn."

PRAKTISCH: Wat is Arie's definitie van doof ? (info in de training)

51. Grote verkopers raken niet emotioneel in onderhandelingen.

PRAKTISCH: Blijf ontspannen, logisch en niet-emotioneel tijdens een verkoop met een woedende klant. Wat waren de effecten?

52. Grote verkopers weten dat 'totdat het einde plaatsvindt, de waarde niet wordt uitgewisseld.'

PRAKTISCH: oefen de volgende 15 minuten om je sluitingen te perfectioneren omdat de waarde pas wordt uitgewisseld als je afsluit.

53. Geweldige verkopers houden nooit op met leren.

PRAKTISCH: Plan vandaag een workshop of congres om bij te wonen. Vermeld de naam, locatie en het onderwerp van de leermogelijkheid.

54. Grote verkopers weten het verschil tussen een bezwaar en een klacht.

PRAKTISCH: identificeer tijdens elke verkoop vandaag de reacties van klanten als een klacht of een bezwaar. Gebruik deze nieuwe informatie om af te sluiten.

55. Geweldige verkopers verlagen hun doelen nooit. (NOOIT)

PRAKTISCH: noteer uw dagelijkse doelen. Noem 2 manieren waarop je je activiteitsniveau kunt verhogen om je doelen te bereiken.

56. Geweldige verkopers kennen het verschil tussen verkopen, onderhandelen en sluiten.

PRAKTISCH: Definieer de termen verkopen, onderhandelen en sluiten.

57. Geweldige verkopers zijn bereid om vol te houden en aan te dringen op de afsluiting.

PRAKTISCH: Leg uit hoe u uw doel met uw product kunt verbinden.

58. Grote verkopers weten dat de belangrijkste verkoop die ze ooit zullen maken, voor henzelf is.

PRAKTISCH: Schrijf een manier waarop je je doel, plicht en succes aan jezelf kunt verkopen.

59. Geweldige verkopers bouwen waarde op. Ze geven geen korting op de prijs.

PRAKTISCH: Wat zegt Arie over prijsbezwaren? (info in de training)

60. Geweldige verkopers nemen de tijd om te oefenen, oefenen, repeteren en rollenspel.

PRAKTISCH: Plan dagelijks de tijd om uw verkoopvaardigheden te oefenen.

61. Geweldige verkopers volgen meedogenloos.

PRAKTISCH: kies vandaag voor een cliënt om meedogenloos te blijven volgen. Hoe reageerde de cliënt? Hoe voelde je je?

62. Grote verkopers geloven dat hun persoonlijke waarde, wat ze aan het spel toevoegen, groter is dan de waarde van hun product, hun service en hun bedrijf."

PRAKTISCH: noteer drie eigenschappen die bijdragen aan uw persoonlijke waarde.

NAWOORD

Sommige termen zij voor u wellicht nog onduidelijk, maar wel heel belangrijk om werkelijk een topverkoper te worden.

Alle genoemde kenmerken worden behandeld in de trainingen van Van Wingerden Verkoop- & Trainingsschool. Ga hiervoor naar de Salespagina van Doelgericht Coachen [>>Klik hier](#)

De trainingen zijn onderverdeeld in:

- Verkoop Basis*
- De Koper begrijpen*
- Het Verkoop Proces*
- De Theorie van het Sluiten van de Deal*
- Afsluit Strategien*
- Het reageren op Leads*
- Persoonlijke Financiën*
- Koud en Warm bellen*
- Inkomende telefoongesprekken (uitbuiten)*
- Gemotiveerd Zijn & Blijven*
- Prospecting*
- Follow-Up*

Elk van de genoemde delen zijn afzonderlijk te volgen.

Bent u bekend met de overige diensten van Doelgericht Coachen ?

Klik op de logo's om naar de pagina te gaan met meer informatie over:



Klik op het logo voor meer info

Een verkoopteam kan niet winnen zonder kwalitatief hoogstaande verkopers aan te trekken. Ze moeten over de nodige vaardigheden beschikken om hun ruimte te domineren en invloedrijke leden van uw bedrijf te zijn.

Veel verkopers worden echter na 6 of 12 maanden weer ontslagen omdat ze toch niet voldoen aan de eisen van de onderneming.

Een recent artikel gepubliceerd door CareerBuilder bracht aan het licht dat bijna 70% van de bedrijven aangaf een slecht wervingsbesluit te nemen gedurende het jaar. En 41% van die bedrijven schatte de kosten van die beslissingen op € 25.000 en 24% van hen schatte dat de kosten oplopen tot € 50.000.



Klik op het logo voor meer info

Elke organisatie die probeert te evalueren op het gebied van klant-ervaring heeft vragen.

Doelgericht Coachen is al 11 jaar bezig met het plannen, ontwikkelen en implementeren van klantelevings-strategieën en de verbetering hiervan. Mystery Shopping-praktijken zijn soms geëvolueerd naar innovatieve uitvoeringsmethoden, maar de vitale vragen van organisaties zijn door de jaren heen simpelweg hetzelfde gebleven: *Wat, Waarom en vooral ... Hoeveel?*



Natuurlijk laten wij u graag weten hoe u uw personeel werft, traint en behoud in een persoonlijk en vrijblijvend gesprek.

U kunt contact opnemen met Arie van Wingerden via [mail](mailto:info@doelgerichtcoachen.nl) of hem bellen op 06-21 504 930.

Bezoek ook onze website www.doelgerichtcoachen.nl

Met enthousiaste groet,



Arie van Wingerden

Doelgericht Coachen
Van Wingerden Verkoop- & Trainingsschool