

Wilt u **meer rendement** uit uw verkoopactiviteiten halen? Draait uw verkoop teveel op de **automatische piloot**? Wilt u weten hoe uw verkoopeffectiviteit scoort ten opzichte van een landelijk gemiddelde en waar u de **meeste winst kunt boeken**?

## Quickscans Verkoopeffectiviteit

De effectiviteit van uw verkoop-apparaat bepaald voor een groot deel het succes van uw organisatie.

De Quickscans Verkoopeffectiviteitsmeting is speciaal ontwikkeld om uw verkoop-inspanningen een extra effectiviteitsimpuls te geven.



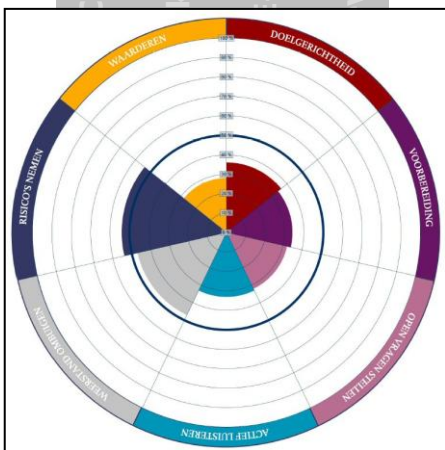
Dit instrument laat zien hoe u scoort op de 7 belangrijkste aspecten van verkoopeffectiviteit:

1. Doelgerichtheid
2. Voorbereiding
3. Open vragen stellen
4. Actief luisteren
5. Weerstand ombuigen
6. Risico's nemen

Doel van de VEM is om verkopers een beeld te geven van hun functioneren. De resultaten dienen als een spiegel om de eigen verkoopstijl en het bijbehorende gedrag te kunnen bezien en vormen tevens de basis voor het definiëren van groeidoelen en gewenste gedragsveranderingen. Door bewust met de VEM bezig te zijn zal de verkoper (zelf)bewuster worden van zijn/haar rol en deze professioneler in kunnen vullen.

De rapportage in de vorm van een resultatencirkel laat in 1 oogopslag zien welke van de zeven aspecten van zijn/haar rol de betreffende verkoper belangrijk vindt en veel aandacht geeft. De verkoper wordt zich bewuster van de sterke kanten van zijn/haar verkoopstijl, maar krijgt ook meer inzicht in de blinde vlekken en kan die bewuster gaan managen.

In de rapportage wordt de deelnemer begeleid in het opstellen van een persoonlijk actieplan, zodat de uitkomsten van de Verkoopeffectiviteitsmeting uiteindelijk ook echt leiden tot gewenste gedragsveranderingen en persoonlijke groei.



Persoonlijkheid  
Verkoopeffectiviteit  
Medewerkerstev red  
Teamrollen  
Tijmanagement  
Drijfverenscan  
Bedrijfscultuur  
Werkdrukmeting  
Conflcthantering  
-coaching  
vredenheid  
Communicatiescan  
Teameffectivie  
Manager  
Medewerkerstevrede

Communicatiescan 360° -feedback 360° -feedback Conflicthantering Timemanagement Persoonlijkheid

Teameffectiviteit

360° -feedback

Drijfverescan

Verkoopeffectiviteit

Managementeffectiviteit

E-coaching

Bedrijfscultuur

Medewerkerstev red

Medewerkerstevredenheid

Klanttevredenheid

Werkdrukmeting

Teamrollen

Zowel voor individuele verkopers, als voor verkoopteams is de Verkoop-effectiviteitsmeting een erg praktisch instrument voor het bewust ontwikkelen van een persoonlijke- en/of organisatiebrede verkoopstijl.

Ook in coachings- en trainingssituaties wordt de Verkoopeffectiviteitsmeting veelvuldig toegepast, waarbij een nulmeting en een 1-meting vervolgens een goed beeld geven van de effectiviteit van de betreffende training / coaching.

De Quickscans Klantgerichtheidsmeting heeft onder meer de volgende kenmerken:

- Meet de belangrijke 7 aspecten van verkoopeffectiviteit
- Geeft de score t.o.v. een brede normgroep
- Bevestigt de kandidaat om van nature sterke punten optimaal te benutten
- Maakt de kandidaat bewust van verbeterpunten
- Begeleidt bij het maken van een concreet persoonlijk ontwikkelplan

Algemene voordelen van Quickscans van toepassing op dit instrument:

- 24-7 online toegang tot de eigen onderzoeken
- kwalitatief hoogwaardige meetinstrumenten
- professionele uitstraling van de eigen organisatie, zowel intern (hrm-instrumenten), als extern (marketing meetinstrumenten)
- geen initiële investering noodzakelijk
- zeer korte doorlooptijd door optimaal gebruik digitale technieken
- alles zelf in de hand
- zeer aantrekkelijke abonnementsvormen beschikbaar
- alles online beschikbaar op een Quickscans-server, dus hoge beschikbaarheidsgraad en vertrouwelijke behandeling van de gegevens