

Checklist afsluiten

Gebruik deze checklist als de klant "nee" zegt op uw voorstel en u weet niet waarom. U leert dan hetzelfde probleem een volgende keer te voorkomen.

Voor Verkopers

Deze checklist is zeer geschikt voor de evaluatie van de afsluitfase van uw verkoopgesprekken.

Beantwoord alle relevante vragen duidelijk en concreet. Bedenk wat u goed heeft gedaan en wat u beter had kunnen doen. Op deze manier leert u van uw eigen ervaringen.

Voor Salesmanagers

Laat uw verkopers deze checklist van tijd tot tijd invullen en bespreek samen de resultaten. Door er samen over te praten, verdiept u het inzicht van uw verkopers en zijn ze in staat betere verkoopgesprekken te voeren.

Doelstellingen

Wat waren de gespreksdoelen?

Maximaal haalbaar?

.....

Minimaal haalbaar?

.....

Tip. Formuleer altijd een maximaal haalbaar en een minimaal haalbaar doel!

Heeft u deze doelen bereikt? Ja / nee

Inventarisatie

Welke vragen heeft u gesteld om de wensen, behoeften en (koop)motieven van de klant duidelijk te krijgen?

1.

.....

2.

.....

Welke wensen, behoeften en (koop)motieven had de klant? **Tip.** Benoem deze zo concreet mogelijk!

.....

Bezwaren

Waarom ging de klant niet akkoord met uw voorstel?

.....

Is dit een vermoeden of heeft u het expliciet gevraagd?

Toelichting:

.....

Klant: **Datum:**

Was dit het enige bezwaar of waren er nog andere bezwaren?

1. 3.

.....

2. 4.

.....

Bewijsmiddelen

Hoe kunt u uw claims over uw product of dienst bewijzen?

Tip. Denk daarbij aan onderzoeken, garanties, referenties, testimonials, enzovoorts.

Bewijs 1:

.....

Bewijs 2:

.....

Afsluiten

Heeft u om de order gevraagd? Ja / nee

Zo nee, waarom niet?

.....

.....

Zo ja, hoe heeft u dat gedaan?

.....

.....

Welke koopsignalen gaf de klant en hoe heeft u daarop gereageerd?

Koopsignaal 1:

.....

Reactie 1:

.....

Koopsignaal 2:

.....

Reactie 2:

.....

Het volgende gesprek

Wat gaat u de volgende keer anders doen?

.....

.....

.....

Formuleer een duidelijke doelstelling.

Tip. Maak uw doelstellingen SMART: • **S**pecifiek • **M**eetbaar • **A**ctiegericht • **R**ealistisch •

In Tijd

bepaald.

.....

.....

.....

Door met behulp van deze checklist uw verkoopgesprekken te evalueren, leert u de redenen van uw succes kennen én de oorzaken van het niet doorgaan van een deal. Tevens bereidt u zich voor op een volgend gesprek.