

De APK van je verkoopproces

In 2 minuten weet je waar het wringt

Je bent een vakman. Maar zonder structuur in je verkoopproces blijft je omzet afhankelijk van toeval.

Deze Verkoop-APK laat zien waar jouw verkoopproces op de **verkooppladder** staat.

Je ontdek eenvoudig waar de verbeterpunten zitten in jouw verkoopproces.

Beantwoord de 10 stellingen met een score van **0** (nee), **1** (een beetje) of **2** (ja/volledig).

De 10 stellingen

Geef per stelling een score van **0** (nee), **1** (een beetje) of **2** (ja/volledig).

	Stelling	Score		Stelling	Score
1.	Missie: Ik heb een helder persoonlijk kompas voor mijn commerciële keuzes.		6.	Boodschap: Ik kan mijn toegevoegde waarde in maximaal 3 zinnen uitleggen aan een leek.	
2.	Klantreis: De fasen die mijn klant doorloopt (van lead naar opdracht) staan zwart-op-wit.		7.	Niche: Ik durf 'nee' te zeggen tegen klanten die niet bij me passen.	
3.	Pijplijn: Ik heb een actueel overzicht van al mijn verkoopkansen incl. de verwachte orderwaarde.		8.	Standaardisatie: Mijn verkoopproces is elke keer hetzelfde (geen ad-hoc).	
4.	Acquisitie: Ik weet precies wanneer ik actie moet ondernemen voor een volle agenda.		9.	Systeem: Ik gebruik een (eenvoudig) CRM om klantcontacten en opdrachten te beheren.	
5.	Ideale klant: Ik weet exact welk type klant mij de meeste winst en energie oplevert.		10.	Metten: Ik optimaliseer mijn aanpak door regelmatig te kijken naar de resultaten van mijn inspanningen.	

Totaalscore:/20

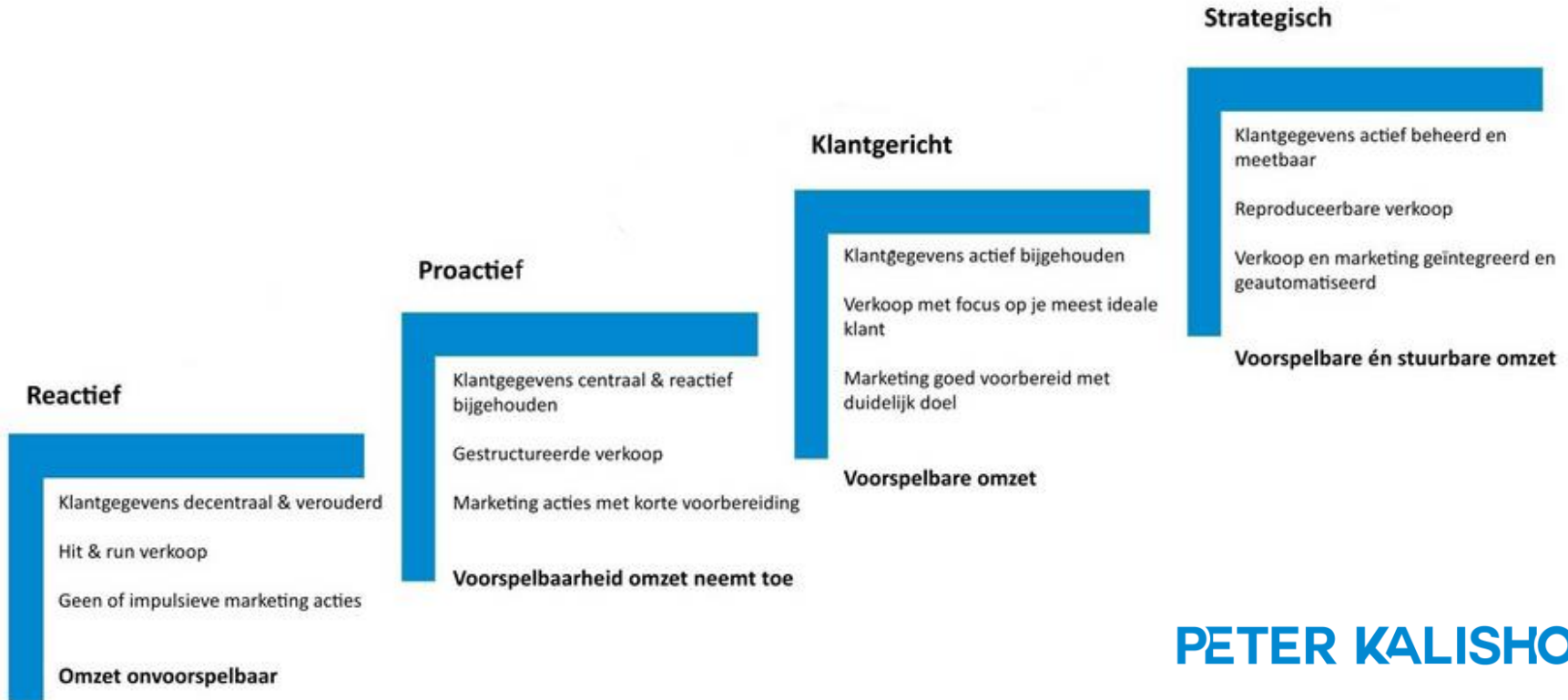
De verkoopladder

0 – 6 punten

7 – 13 punten

14 – 17 punten

18 – 20 punten



De Verkoopladder score

0 – 6 punten: Reactief

Je omzet is onvoorspelbaar. Je bent vooral bezig met het blussen van brandjes en de waan van de dag. Je ervaart omzetstress zodra een opdracht afloopt. Je stelt je acquisitie uit totdat het te laat is en accepteert elke klus die voorbijkomt. Structuur ontbreekt.

7 – 13 punten: Proactief

Je hebt grip, maar het voelt nog te vaak als 'hard werken voor te weinig resultaat'. Je agenda is gevuld met opdrachten, maar nog niet altijd met de juiste klanten. De structuur is er deels, de focus op de juiste zaken nog niet.

14 – 17 punten: Klantgericht

Je bent geen dertien-in-een-dozijn aanbieder meer. Je hebt een duidelijke niche gekozen, klanten weten waarvoor ze bij jou moeten zijn. Mensen snappen wat je doet, waardoor verkopen je merkbaar makkelijker afgaat. De omzet wordt voorspelbaar.

18 – 20 punten: Strategisch

Je bent een partner van je klanten, geen 'leverancier'. Je omzet is voorspelbaar en stuurbaar. Je systeem werkt, ook als je er even niet bovenop zit.

Haal de handleiding in huis

Heb je de Verkoop-APK gedaan en weet je nu waar het wringt? Dan is de volgende stap om die verbeterpunten aan te pakken.

Mijn boek ***In 10 stappen succesvol verkopen voor technici*** is daarvoor je praktische handleiding.

Geen theorie, maar een concreet systeem om je vakkennis om te zetten in opdrachten, gebaseerd op ruim 35 jaar B2B-verkoopervaring in de techniek.

Je krijgt het fysieke boek (hardcopy) én de digitale **Toolkit Succesvol Verkopen** met praktische tools, templates om direct mee aan de slag te gaan.

[Bestel het boek](#)

www.succesvolverkopenvoortechnici.nl

PETER KALISHOEK

Bonus: gratis Verkoop-APK gesprek

Bestel je het boek naar aanleiding van deze Verkoop-APK? Dan bied ik je een gesprek van 20 minuten aan.

In dit telefoongesprek bespreken we de uitslag van je Verkoop-APK, kijk ik met je mee welke vervolgstap voor jou de meeste winst oplevert en kan je je meest urgente verkoopvraag stellen.

Geen verkooppraatje, een kort overleg tussen twee vakmensen.

Zo werkt het:

1. Bestel het boek via de website.
2. Ontvang je ordernummer in de bevestigingsmail.
3. Plan je gesprek via de link. Gebruik je ordernummer als bevestiging.

[Plan je Verkoop-APK gesprek](#)

