

Optimaliseer je verkoopstrategie in 3 stappen

**Voor technici die grip willen hebben op hun
verkoopproces**

[Ga direct naar stap 1](#)

Herken je dit?

Je bent goed in je vak. Maar zodra het op verkopen aankomt, ontbreek het je aan ervaring, verlies je de controle en het overzicht.

Veel technische zzp'ers lopen tegen dezelfde zaken aan:

- ✗ Geen duidelijke structuur in je verkoopproces.
- ✗ Niet weten wie jouw ideale klant is.
- ✗ Te veel focus op de technische details.
- ✗ Geen overzicht of pijplijn waarmee jij je omzet kan voorspellen.

Het gevolg is dat je onregelmatig nieuwe opdrachten krijgt en je niet weet of je volgende maand voldoende werk hebt. Dit zorgt voor **omzetstress**.

Hoe zou het zijn als

- ✓ Je opdrachten niet meer afhankelijk zijn van toeval?
- ✓ Je met klanten werkt die écht bij je passen?
- ✓ Je grip hebt op je verkoopproces en je omzet?
- ✓ Je in alle rust kan werken aan je opdrachten, zonder financiële stress?

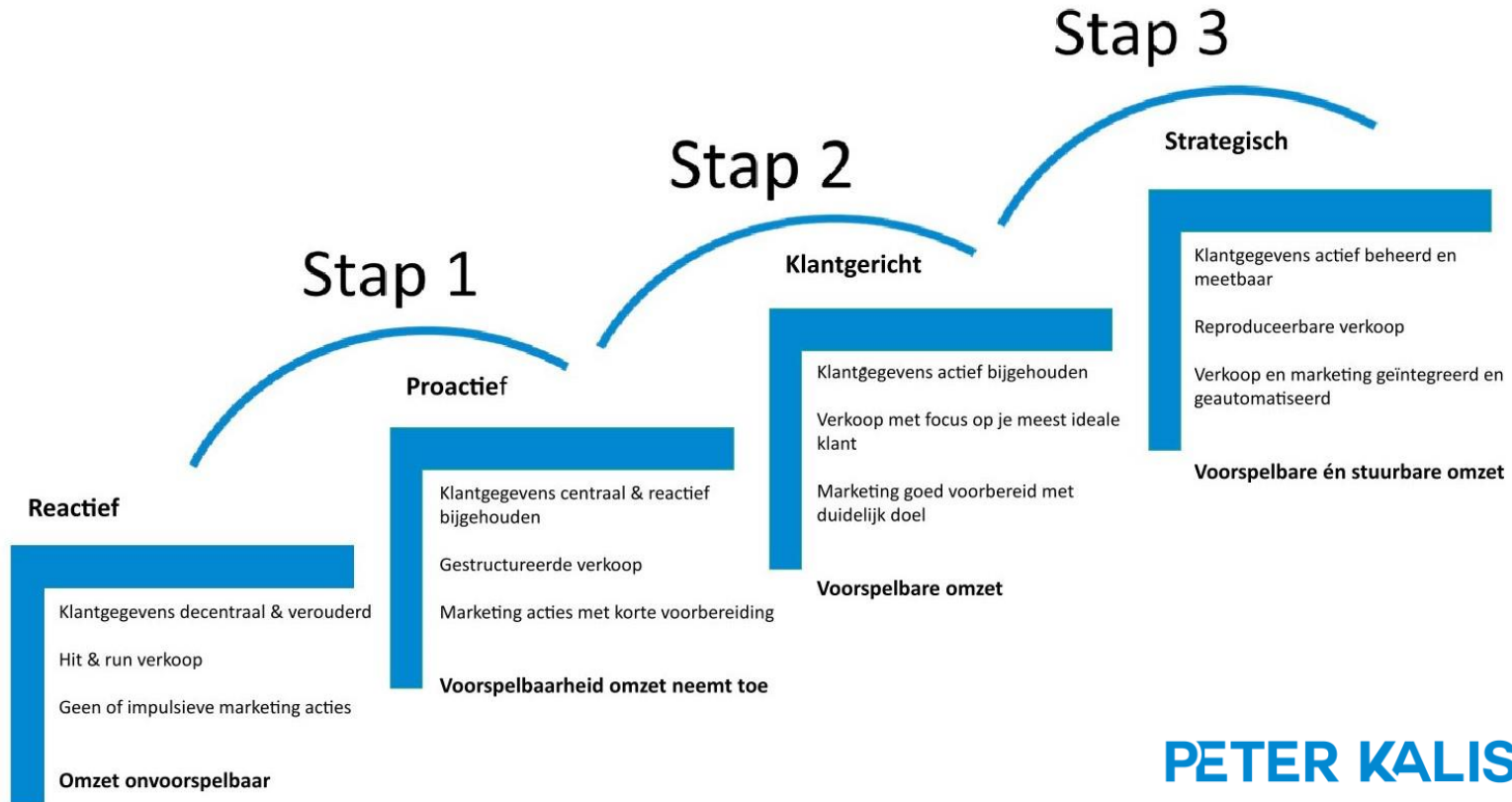
Dit is precies wat een gestructureerde verkoopstrategie je oplevert.

De verkoopladder

Zelf werk ik met mijn klanten met de **verkoopladder**. Elke trede brengt je dichterbij voorspelbare en stuurbare omzet.

1. Bepaal je doel. Waar wil je met je bedrijf en je verkoop naar toe?
Met een helder doel voor ogen maak je makkelijker heldere keuzes.
2. Bepaal waar op de verkoopladder jouw verkoopproces zich nu bevindt.
 - Reactief – geen structuur, hollen of stilstaan
 - Proactief – grip op je omzet
 - Klantgericht – focus op je ideale klant
 - Strategisch – voorspelbare en stuurbare omzet

De verkooppladder



Stap 1 – Reactief Proactief

Actie:

- Bepaal je missie als verkoper. Wat wil jij voor je klanten betekenen?
- Breng de fases in kaart die je klant doorloopt in je verkoopproces. Bijv. suspect/10%, prospect/20%, offerte/50%, etc.
- Zet een eenvoudige pijplijn op met alle verkoopkansen in de juiste fase inclusief de orderwaarde en de gewogen waarde.

Resultaat:

- ✓ Je missie als verkoper is jouw persoonlijk kompas voor je commerciële keuzes.
- ✓ Je actuele pijplijn geeft je inzicht in je belangrijkste en succesvolste verkoopkansen.
- ✓ Met je pijplijn heb je het overzicht op je omzet en weet je wanneer je acquisitie moet doen.

PS: het % is **niet de kans** op de opdracht, maar het vaste % van de fase in je verkoopproces.

Stap 2 – Proactief Klantgericht

Actie:

- Bepaal je meest ideale klant. Welke klant levert jou het meeste op en voel jij je het meeste thuis?
- Ontwikkel een korte en heldere boodschap die aansluit op de uitdagingen en behoeften van deze klant. In Jip-en-Janneke taal, maximaal 3 zinnen, die ook je buurvrouw snapt.

Resultaat:

- ✓ Je werkt met klanten die goed bij jou passen en je daarvoor willen betalen. Je verspilt geen tijd en energie meer aan klanten die nooit bij je gaan kopen.
- ✓ Je hebt jouw niche gevonden.
- ✓ Mensen snappen wat jij doet en voor wie. Zo kunnen ze je helpen bij het promoten en verkopen van jouw product of dienst.

Stap 3 – Klantgericht Strategisch

Actie:

- Standaardiseer je verkoopproces.
- Gebruik een eenvoudig CRM-systeem voor je klantgegevens, verkoopkansen en marketingactiviteiten.
- Meet en optimaliseer de resultaten van je inspanningen.

Resultaat:

- ✓ Je hebt een stabiele, voorspelbare en stuurbare stroom aan opdrachten.
- ✓ Je bouwt voort op wat werkt. Continue leren en verbeteren.
- ✓ Een gestroomlijnd, effectief verkoopproces.

Ben je klaar voor je volgende stap?

Wil je weten hoe je deze drie stappen toepast in jouw situatie? Of wil je meteen je pijplijn opzetten?

Plan dan een gratis Speed coaching van 20 minuten.

In dit eenmalige, telefonische coachingsgesprek kijken we:

- Waar je verkoopproces nu staat op de verkoopladder.
- Welke stap voor jou direct meer omzet en financiële rust oplevert.
- Hoe jij grip krijgt op je verkoopproces.

Plan je gratis Speed coaching

PETER KALISHOEK

Oplossingen om verder te groeien

Kies de oplossing die bij jou past:

Het boek [*In 10 stappen succesvol verkopen voor technici*](#). Speciaal geschreven voor technici die zelf aan de slag willen. Omdat je de handleiding hebt gedownload, ontvang je **30% korting** op mijn boek.

Een [*persoonlijk adviesgesprek*](#) 60 minuten (altijd wat langer). Inclusief mijn boek als e-book en eventueel extra tips via de mail. Voor technici die alleen concrete tips en praktische advies willen.

1-op-1 [*coachingstraject*](#); 4 sessies van ±2 uur, inclusief tussentijds support en feedback. Voor technici die structureel beter willen leren verkopen.

Over Peter

- ✓ Techneut met meer dan 35 jaar ervaring in de B2B-verkoop.
- ✓ Ik heb zelf ervaren waar jij nu tegenaan loopt.
- ✓ Leer van mijn fouten en maak sneller grote stappen

Plan je gratis [Speed coaching](#).

Peter Kalishoek
Salescoach voor technici



PETER KALISHOEK