

Scan je verkoopproces

In 2 minuten van omzetstress naar grip

Je bent een vakman, maar zonder structuur in je verkoopproces loop je achter de feiten aan.

Deze QuickScan laat zien waar jouw verkoopproces op de **verkoopladder** staat.

Je ontdek eenvoudig waar de verbeterpunten zitten in je 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.	Meten: 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 : De Reactieve fase

Je omzet is onvoorspelbaar en afhankelijk van toeval en geluk. Een systeem ontbreekt waardoor je vooral bezig bent 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, ook als deze niet rendabel zijn.

7 – 13 punten: De Proactieve fase

Je begint grip te krijgen en brengt structuur aan. Je hebt waarschijnlijk een aardig gevulde agenda, maar het voelt vaak als 'hard werken voor te weinig resultaat'. Je doet veel, maar niet alles is effectief, je verliest nog veel tijd door je focus op de verkeerde klanten of aan randzaken.

14 – 17 punten: De Klantgerichte fase

Je bent geen dertien-in-een-dozijn aanbieder meer. Je hebt een duidelijke niche gekozen en werkt voor klanten die weten waarvoor ze bij jou moeten zijn. Mensen snappen wat je doet, waardoor verkopen je veel makkelijker afgaat.

18 – 20 punten: De Strategische fase

Je bent een strategisch partner van je klanten in plaats van een van de 'leveranciers'. Je omzet is voorspelbaar en stuurbaar.

Jouw gereedschapskist

Heb je de scan ingevuld en wil je doorpakken?

Doe-het-zelf met handleiding:

Wil je zelf een goede basis leggen? Gebruik mijn boek [*In 10 stappen succesvol verkopen voor technici*](#) daarbij als handleiding. Omdat je deze scan hebt gedaan, krijg je **30% korting**.

Snelle fix met een Verkoop-APK:

Wil je dat ik met je meekijk, een check-up van je verkoopproces of snel en onafhankelijk advies?

Boek dan een [*Verkoop-APK*](#) van 60 minuten.

- Een gesprek tussen twee vakmensen
- Geen verkoopverhaal of upselling naar een duur traject
- Gewoon een uur lang focus op jouw business

www.succesvolverkopenvoortechnici.nl

PETER KALISHOEK

Direct sparren

Heb je de scan ingevuld en weet je niet waar te beginnen? Plan een **gratis** QuickScan gesprek van 20 minuten.

In dit telefoongesprek bespreken we de uitslag van je QuickScan en kijken we in welke vervolgstap voor jou de grootste winst zit.

Ook hier geen verkoopverhaal maar direct praktische oplossingen en heldere tips.

Sparren over je volgende stap

Over Peter

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



www.succesvolverkopenvoortechnici.nl

PETER KALISHOEK