

De Verkoop-APK van je verkoopproces

In 2 minuten van omzetstress naar grip op je verkoop

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

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

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.

Klaar voor de volgende stap?

Haal de handleiding in huis

Heb je de Verkoop-APK gedaan en wil je jouw verkoopproces direct verbeteren? Gebruik mijn boek **In 10 stappen succesvol verkopen voor technici** als je praktische handleiding.

In dit boek ontdek je hoe je de resultaten van deze APK omzet in een gestructureerde verkoopaanpak die bij jou past. Geen vage theorie, maar een concreet systeem om je vakkennis om te zetten in opdrachten.

Wat je krijgt:

- Het fysieke boek (hardcopy) direct op je bureau.
- De digitale **Toolkit Succesvol Verkopen** met praktische tools, templates en extra voorbeelden.
- De 10 stappen gebaseerd op 35 jaar praktijkervaring in de B2B technische verkoop

Bestel het boek

€16,06 excl. btw en verzendkosten

www.succesvolverkopenvoortechnici.nl

PETER KALISHOEK

Exclusieve bonus

Verkoop-APK gesprek (20 minuten)

Omdat je de moeite hebt genomen om je verkoopproces te analyseren, help ik je graag op weg.

Bestel je het boek naar aanleiding van deze Verkoop-APK? Dan krijg je er een gratis adviesgesprek van 20 minuten bij.

In dit telefoongesprek:

- Bespreken we de uitslag van je Verkoop-APK.
- Kijken we welke vervolgstap voor jou business de grootste winst oplevert.
- Krijg je direct antwoord op je meest urgente verkoopvraag.

Hoe werkt het?

1. Bestel het boek via de website of de link op de vorige pagina.
2. Ontvang je ordernummer in de bevestigingsmail.
3. Plan je gesprek via onderstaande link. Gebruik hierbij je ordernummer als bevestiging.

[**Plan je Verkoop-APK gesprek**](#)



www.succesvolverkopenvoortechnici.nl

PETER KALISHOEK