



Schiet uit de startblokken met effectieve sales





Inleiding

Een wereld in verandering, betekent ook dat ondernemers en sales professionals meer dan ooit mee dienen te zijn met veranderingen. Enkel je aanbod aanprijzen volstaat niet meer. Het kennen van je klant (en zijn behoeften) staat vandaag centraal.

Om je concullega's een stap voor te zijn, dien je de kunst van sales onder de knie te hebben. Het draait om het begrijpen van de klant, proactief handelen, relaties onderhouden en klantgericht verkopen.

In deze whitepaper nemen we je mee door deze cruciale onderwerpen. We nemen een deep dive in de vaardigheden en inzichten die elke sales professional zou moeten hebben.

“Je kan alles in het leven krijgen wat je wilt, als je maar genoeg andere mensen helpt krijgen wat zij willen.”

– Zig Ziglar

1. Sterke relaties: begin met zelfreflectie

Sterke relaties vinden dan ook hun basis in zelfreflectie langs jouw kant. Des te beter je je eigen gedrag, behoeften en drijfveren in kaart brengt, des te effectiever jouw communicatie zal zijn.

“If you want to make the world a better place, take a look at yourself, and make a change.” – Michael Jackson

Zelfkennis: Wat werkt er voor jou? En wat niet? Waar liggen jouw verbeterpunten? Wat zijn je triggers? Neem je eigen acties onder de loep om een antwoord te krijgen op deze vragen. Maak als het ware een SWOT-analyse van jezelf waarin je je sterktes en zwaktes naast elkaar oplijst. Op welke opportuniteiten wil je inspelen? En tot slot; met welke bedreigingen van buitenaf dien je rekening te houden? Dit zal je helpen om authentiek te communiceren. Authenticiteit helpt bij het opbouwen van vertrouwen.

Empathie, de sleutel tot vertrouwen: als je jezelf goed kent, zal je inlevingsvermogen stijgen. Actief luisteren, een open mindset en verdiepingsvragen brengen je al een heel eind op weg in de opbouw van sterke en langdurige relaties.

Tips om een versnelling hoger te schakelen:

- Reflecteer op positieve aspecten: noteer successen in klantinteracties. Dit maakt je bewust van je sterktes.
- Ontdek opportuniteiten voor verbetering: identificeer verbeterpunten. Schrijf op welke delen van je aanpak beter kunnen.
- Ontwikkel stappen voor verbeterde interacties: creëer specifieke acties voor betere interacties. Toon oprechte interesse, personaliseer communicatie en voeg waarde toe.
- Herschrijf je SWOT-analyse regelmatig: stel een herinnering in om vooruitgang te evalueren. Zo blijf je consistent en herken je groeikansen.

2. Solution Selling: van productgericht naar klantgericht

Perceptie is alles. Traditionele sales draait om je product of dienst, de specificaties en functies. Solution selling daarentegen focust op de specifieke behoeften en uitdagingen van de klant.

Verplaats de focus van je product naar de oplossing.


Bijvoorbeeld: je legt niet alleen de kenmerken van je product of dienst uit maar je benadrukt de voordelen die je klant zal ervaren. Je toont hem hoe zijn efficiëntie zal verhogen, de klanttevredenheid zal verbeteren en hoe jouw oplossing zal bijdragen aan bedrijfsgroei.

Klantbehoeften centraal: Het gaat niet om wát je verkoopt, maar om de oplossing die de klant nodig heeft. Start je gesprek door goede open vragen te stellen, actief te luisteren en door te vragen. Zo leg je de echte noden bloot en verhoog je jouw kans om jouw klant te mogen helpen.

Waardepropositie: In plaats van de klant te overtuigen met technische details, draait het om het presenteren van de waarde die jouw oplossing biedt. Hoe zal het hun leven of onderneming verbeteren?

Tips om een versnelling hoger te schakelen:

- Begrijp je klant: doorgrond je klant en begrijp hun uitdagingen. Dan pas kan je oplossingen op maat aanbieden. Plaats jezelf in hun schoenen.
- Win vertrouwen: bied oplossingen aan in plaats van producten of diensten. Zo bouw je aan vertrouwen. Luister actief en stel gerichte vragen. “Waarom is dat essentieel voor jou?” en “Kan je me een voorbeeld geven?” bijvoorbeeld. Hierdoor ontdek je kansen voor oplossingen.
- Bouw duurzame relaties: blijf adviseren en ondersteunen, ook na de verkoop. Zorg ervoor dat je oplossing perfect aansluit op de behoeften van de klant én waarde toevoegt.
- Koppel jezelf los van de massa: via solution selling onderscheid je je van concullega's. Richt je op de klant en bied unieke oplossingen. Dit zorgt voor een concurrentievoordeel dat lastig te kopiëren is. Blijf voortdurend in contact met de klant, bied doorlopende ondersteuning en blijf waarde leveren.



“To launch a business means successfully solving problems. Solving problems means listening.” – Richard Branson

3. De kracht van proactieve sales

Het volstaat niet langer om te reageren op de behoeften van klanten. Proactieve sales draait om het anticiperen op klantbehoeften. Daarnaast draait het ook om het aanbieden van oplossingen voordat de klant zijn probleem zelf kent. Creëer zelf kansen.

Marktonderzoek: Houd markttendensen in de gaten. Dit helpt om toekomstige behoeften te identificeren en je strategie erop aan te passen.

Initiatief nemen: Wacht niet tot de klant jou benadert. Handel proactief en stel zelf een oplossing voor. Resultaat? Je positioneert jezelf als bereidwillige, waardevolle partner. Toon je expertise door waardevolle informatie te delen.

Tips om een versnelling hoger te schakelen:

- Grondige verkenning en analyse: onderzoek potentiële klanten (of hun branche) en hun uitdagingen diepgaand. Hierdoor zal je markttendensen ontdekken alvorens ze opkomen.
- Op maat communiceren: pas je communicatie aan op de behoeften van je doelgroep. Zo bied je proactief informatie en oplossingen aan.
- Waarde presenteren: identificeer de unieke waarde die je producten of diensten bieden en breng deze over naar je klanten. Toon hoe je hen helpt.
- Werk van afspraak tot afspraak: neem initiatief om contact te onderhouden los van verkoopgesprekken. Vraag om feedback, bied ondersteuning en wees betrokken.

**“Don’t wait for opportunities,
create them.”**

– George Bernard Shaw



4. Behoeften van verschillende klanten begrijpen

Geen twee klanten zijn hetzelfde. Verschillende klantsegmenten = verschillende behoeften. Het is belangrijk deze te begrijpen zodat je effectiever te werk kan gaan.

Segmentatie: Deel je klanten in op basis van kenmerken zoals industrie, bedrijfsgrootte of koopgedrag. Vervolgens kan je je tone-of-voice en aanbod hierop afstemmen.

Personalisatie: Des te beter je jouw doelgroepen kent, des te persoonlijker je jouw communicatie kan maken. Resultaat? Een hogere klantbetrokkenheid, -tevredenheid en uiteindelijk een hogere succes ratio.

“The mind is like an iceberg, it floats with one-seventh of its bulk above water.” – Sigmund Freud

Tips om een versnelling hoger te schakelen:

- Segmentatie: deel je klanten op in groepen op basis van hun eigenschappen. Zo krijg je een dieper inzicht in hun behoeften en kan je doelgericht reageren.
- Klantinzicht: voer klantonderzoek uit. Dit is een krachtige methode om je klant te begrijpen. Luister actief en sta open voor feedback. Dit levert ongetwijfeld waardevolle inzichten op.
- Persona-ontwikkeling: creëer social persona's om de behoeften van klanten te doorgronden. Deze bevatten kenmerken, doelen en obstakels. Hiermee kan je jezelf inleven in jouw klant.
- Gegevensanalyse: meten is weten. Verzamel relevante data zoals aankoopgeschiedenis, online gedrag en feedback. Door dit te analyseren leg je patronen bloot die je een dieper inzicht geven.

Conclusie

Sales is meer dan louter verkopen. Het gaat om het opbouwen van langdurige relaties. Het begrijpen van klantbehoeften, proactief handelen en het leveren van échte waarde maken deel uit van de verantwoordelijkheden van een sales professional. Deze kernprincipes brengen je al een heel eind op weg.

“Mensen kopen niet wat je doet; ze kopen waarom je het doet.” – Simon Sinek

Klaar voor langdurig succes?

Klaar om deze inzichten om te zetten in de praktijk? Wil je een deep dive nemen in je salesvaardigheden? Geïnspireerd door deze inzichten en wil je meer leren? We staan klaar om je te ondersteunen op je reis naar langdurig succes. [Neem contact met ons op](#) voor gepersonaliseerd advies.

Wil je een afspraak maken om te kijken hoe SalesWise de motor van jouw bedrijf kan versnellen? Maak dan snel een pitstop bij ons op kantoor.

Contact: <https://www.saleswise.eu/contact/>

