

VERKOOP VRAGENLIJST



Mr. Thomas Sample

1/01/0001
Persoonlijk &
Vertrouwelijk

Trefwoorden

Aardig, kan goed luisteren, zelfstarter, prestatiegericht, assertief, communicatief, overtuigend, vriendelijk, eigenwijs, wilskrachtig, eigenzinnig, betrouwbaar, bedachtzaam, volhardend en gedegen.

Verkoopkwaliteiten

Dhr. Thomas Sample presteert het best in een zachte-verkoopfunctie of relatie-ondersteunende functie. Zijn zwakke verkooppunten hebben betrekking op zijn angst voor onzekerheid, afwijzing en falen. Hij heeft de neiging snel toe te geven wanneer hij confrontaties heeft met agressieve individuen. Aangezien deze persoon zijn werkzaamheden grondig aanpakt, ligt zijn werktempo niet erg hoog. Er zijn ook aanwijzingen dat hij soms te gedetailleerd is en dat zijn presentatie saai kan worden en hij te veel in herhaling zal vallen. Hij is waarschijnlijk een redelijke opener, maar heeft enige tijd nodig voor het opbouwen van oprechte, duurzame relaties. Hij kan ook moeite hebben met afsluiten en de voorkeur geven aan het verkopen op basis van zijn presentatie en productkennis in plaats van direct om een order te vragen. Het profiel wijst erop dat hij met name geschikt is voor een relatie-ondersteunende of zachte-verkoopfunctie. Hij kan zich ongemakkelijk voelen en daardoor mogelijk mislukken in een agressieve, directe of snel wisselende verkoopfunctie.

Aanwijzingen voor het gesprek

Het gesprek moet in eerste instantie in een ontspannen sfeer verlopen, zodat deze persoon de kans krijgt zich te uiten. Beoordeel zijn intermenselijke vaardigheden en vermogen om anderen te enthousiasmeren en te overtuigen. Zet hem in een later stadium onder druk om te bepalen in hoeverre hij in staat is met assertieve en agressieve personen om te gaan. Ga na of hij zich terugtrekt om afwijzing te voorkomen en confrontaties uit de weg te gaan.

Gespreksonderwerpen

Wij adviseren om uw gebruikelijke gesprekstechniek te volgen wat betreft CV, opleiding, ervaring, kennis en andere specifieke behoeften. De volgende vragen zijn geselecteerd om na te gaan wat het potentieel van de kandidaat is ten opzichte van de functie. Gebruik daarom de volledige vragenlijst.

Gespreksonderwerpen betreffende de "D"

Kan deze persoon met voldoende nieuwe en originele ideeën komen teneinde succesvol te zijn?

- Hoe gaat u met een assistent van uw prospect om wanneer deze u belemmert een afspraak te maken?
- Welke technieken gebruikt u aan de telefoon voor het maken van afspraken?
- Op welk moment legt u zich bij de situatie neer en besluit u over te gaan op het versturen van post?
- Denkt u dat het nodig is om assertief te zijn bij het maken van telefonische afspraken?
- Kunt u uitleggen waarom u dat denkt?

Opmerkingen:

Gespreksonderwerpen betreffende de "I"

Kan deze persoon zijn gedrag aanpassen om anderen tegemoet te komen en kan zijn angst voor afwijzing het behalen van resultaten in de weg staan?

- Hoe voelt u zich wanneer u verkoopt aan iemand die traag is en weinig emotie toont?
- Hoe bouwt u een relatie op met dergelijke mensen?
- Verandert u van aanpak bij deze mensen?
- Zo ja, wat doet u dan?
- Hoe voelt u zich wanneer u verkoopt aan een uiterst agressieve persoon?
- Voelt u zich wel eens afgewezen?
- Zo ja, hoe overwint u dit gevoel?
- Heeft u zich wel eens gedemotiveerd gevoeld door een leidinggevende?
- Zo ja, beschrijf deze leidinggevende.

Opmerkingen:

Gespreksonderwerpen betreffende de "S"

Is deze persoon in staat bezwaren te herkennen en te overwinnen?

- Hoe belangrijk is het voor de verkoop om prospects van alle feiten te

- voorzien?
- Denkt u dat iedere prospect behoefte heeft aan een feitelijke presentatie?
 - In welk stadium kunnen feiten bezwaren oproepen?
 - Wat verstaat u onder oprechte en valse bezwaren?
 - Geef eens twee voorbeelden van valse bezwaren.
 - Hoe weet u of u bezwaren op de juiste wijze inschat?

Opmerkingen:

Gespreksonderwerpen betreffende de "C"

Ziet deze persoon in dat hij niet altijd gelijk heeft?

- Is het wel eens voorgekomen dat u in de werksituatie onterecht berispt werd?
- Hoe heeft u hierop gereageerd?
- Maakt u wel eens fouten?
- Geef eens enkele voorbeelden van fouten die u in uw huidige functie gemaakt heeft?
- Hoe heeft uw leidinggevende hierop gereageerd?
- Wat verwacht u van een leidinggevende?
- Denkt u dat ik aan deze eisen voldoe?

Opmerkingen:

N.B.

Men dient er rekening mee te houden dat deze vragenlijst met name bedoeld is voor een kennismakingsgesprek. Meer bruikbare informatie voor een dergelijk gesprek kan men verkrijgen door een "Sterkte/Zwakte Analyse" te bestuderen.

Indien deze kandidaat in aanmerking komt voor een volgend gesprek, kan het PPA rapport daar nadere informatie voor verschaffen. Dit rapport bevat o.a. informatie over het gedrag onder druk, eventuele spanningen en motivatoren van de kandidaat.