

Naam student  
Studentnummer

Cursuscode GMSSAL22J2 Training Professional Sales Periode 3

LEERDOELEN	Kan beter (0-60 punten)	Voldoende (60-80 punten)	Goed (80-100 punten)	Weging	Score	Doorslaggevende factor
<b>VERKOOP VAARDIGHEDEN</b>						
<b>LEERDOEL 1A: CONTACT/BEGROETING</b> Kan in een verkoopsgesprek goed contact maken met een potentiële klant om zo de weg vrij te maken voor een verkennend verkoopsgesprek	Kijkt deels weg van de klant, geen ijsbreker en/of vergeet visitekaartje	Standaard eerste indruk: Kijkt klant aan en geeft visitekaartje (3 punten)	Onderscheidende eerste indruk: Heeft originele ijsbreker, kijkt klant aan, positieve benadering, geeft visitekaartje (4-5 punten)	10%		
<b>LEERDOEL 1B: OPENING GESPREK</b> Kan in een verkoopsgesprek goed contact maken met een potentiële klant om zo de weg vrij te maken voor een verkennend verkoopsgesprek	Heeft onvolledige gespreksstructuur, doel niet helder, langdradig bij introductie Bedrijf, heeft een 'ik' boodschap. Onvolledige tot geen elevator pitch. (1-2 punten)	Toont matige interesse in de klant. Gebruikt deels gespreksstructuur SADAT met Aanleiding, Doel, Tijd, Agenda en onvolledige elevator pitch (3 punten)	Toont oprechte interesse in de klant en zijn/haar bedrijf. Introduceert zichzelf met elevator pitch in de u-vorm, gebruikt SADAT met aanleiding, doel, Tijd, Agenda en bedrijf. Benoemt belang voor beide partijen en is kort en bondig. (4-5 punten)			
<b>LEERDOEL 2: BEHOEFTEBEPALING</b> Kan in een verkoopsgesprek de kern van het probleem van de klant achterhalen en samenvatten	Is overwegend zelf aan het woord, stelt weinig open vragen of negatieve vragen en gesloten vragen en/of schets geen (passend) probleem. (0-8 punten)	Luistert, stelt gesloten en open vragen & vraagt door, vat antwoorden samen (LSD). Achterhaalt de kern van het probleem en herkent koopmotieven. Schetst gedeeltelijk het probleem waar de prospect zich in herkent. Woordvoering is ongeveer gelijk verdeeld. (8-14 punten)	Achterhaalt de kern van het probleem, (vat de thema's samen), stelt voldoende open vragen (SPIN vragen), luistert goed, vat samen, vraagt door (LSD), herkent koopmotieven. Schets een probleem waar de prospect zich in herkent. Prospect is overwegend (>80%) aan het woord. (14-20 punten)	20%		
<b>LEERDOEL 3 PRESENTATIE/ARGUMENTATIE</b> Kan een zakelijke presentatie houden van de producten/diensten die hij/zij aanbiedt. <b>LEERDOEL 4 BEHEERST DE BKVB STRUCTUUR</b> Lost de 'pijnpunten' van de klant op, toont de oplossing op het juiste moment mbv de BKVB structuur*	<b>LEERDOEL 3:</b> Heeft geen aanbieding die een oplossing is voor een geconstateerd probleem maar is eigen idee aan het verkopen. (1-2 punten) <b>EN</b> <b>LEERDOEL 4:</b> Gebruikt geen BKVB structuur (1-2punten)	<b>LEERDOEL 3</b> Formuleert aanbieding voor de klant welke een oplossing is voor het verkende probleem. (3-4 punten) <b>EN</b> <b>LEERDOEL 4</b> Vat behoefte samen, toont de relevante kenmerken van het aanbod. Geeft onvoldoende de voordelen voor de klant daarvan aan, en voert geen bewijs. (3-4 punten)	<b>LEERDOEL 3:</b> Enthousiaste, klantgerichte presentatie. Formuleert aanbieding voor de klant welke een oplossing is voor het verkende probleem. Maakt hierbij gebruik van de zakelijke koopmotieven. (4-5 punten) <b>EN</b> <b>LEERDOEL 4</b> Vat behoefte samen, toont de relevante kenmerken van het aanbod, geeft de voordelen voor de klant daarvan aan, en voert een bewijs. (4-5 punten)	10%		
<b>LEERDOEL 5:</b> Kan bezwaren/tegenwerpingen tijdens het verkoopsgesprek weerleggen	Heeft geen passend antwoord op tegenwerpingen (bezuurtechnieken) en/of valt stil. (0-4 punten)	Heeft een passend antwoord op tegenwerpingen, geeft op een correcte manier de juiste antwoorden, maar past onvolledig de techniek toe, veert niet geheel mee (4-14 punten)	Heeft een passend antwoord op tegenwerpingen, gebruikt de juiste techniek, geeft op een correcte manier de juiste antwoorden, onderbreekt de klant niet, veert mee, stemt onvoorwaardelijk in, stelt tegenvragen, isoleert het probleem en buigt gesprek op overtuigende wijze om. (14 - 20 punten)	20%		
<b>LEERDOEL 6:</b> Kan koopsignalen tijdens het verkoopsgesprek herkennen en hierover onderhandelen.	Gaat onvoldoende in op de koopmotieven of herkent ze niet voldoende (1-5 punten)	Toont onderhandelingsvaardigheden en gaat in op de koopmotieven. Beperkte doorvertaling. ((6 - 7 punten)	Toont goede onderhandelingsvaardigheid (prijzen, condities) en legt uit waarom deze propositie de oplossing van het probleem is. (8-10 punten)	10%		
<b>LEERDOEL 7</b> Kan afsluittechnieken hanteren met de bedoeling om tot een verkoop/deal te komen	Onduidelijkheid over de afspraak, geen bevestiging. (1-5 punten)	Komt (nog) niet tot een verkoop/deal. Stelt alternatieven voor en komt tot een vervolg(afpraak) waaruit commitment blijkt. Gebruikt een afsluittechniek. Sluit het gesprek correct af ondanks geen doel bereikt. (6-7 punten)	Gebruikt diverse afsluittechnieken. Komt tot een concrete (deel) verkoop/deal (datum & tijdstip), vraagt om contactgegevens voor bevestiging en bedankt de prospect met gebruik van haar/zijn naam. Gesprek correct afgesloten en doel bereikt. (8-10 punten)	10%		
<b>ALGEMEEN: NON-VERBALE EN COMMUNICATIEVE VAARDIGHEDEN</b>						
<b>LEERDOEL ALGEMEEN: HOUDING, TAALGEBRUIK, REGIE</b> Brenkt de boodschap met voldoende kracht en vertrouwen.	Komt arrogant over en/of is langdradig, vertoont tegen bovendrag (agressief). OF is niet zelfverzekerd en gebruikt veelvuldig twijfelwoorden (mischien, eventueel, etc.), vertoont onder gedrag.	Spreekt met zelfvertrouwen en is to the point. Gebruikt zelden een twijfelwoord.	Spreekt vol zelfvertrouwen en is to the point. Gebruikt (zo goed) als geen twijfelwoorden.			
<b>TAALGEBRUIK</b> aan professioneel te communiceren.	Toont Spreekt onduidelijk, te snel en/of eentonig. Gebruikt informeel taalgebruik.	Spreekt duidelijk, niet te snel, en met een glimlach.	Spreekt duidelijk, niet te snel, en met een glimlach. Breng intonatie aan in stem en gebruikt ABN en positieve taal.			
<b>REGIE</b> communicatief leiderschap gericht op het doel.	Toont Verliest de regie van gesprek en weet deze niet terug te pakken.	Heeft grotendeels de regie van het gesprek in handen, weet de leiding tijdig te herpakken.	Houdt de regie van het gesprek in handen en is flexibel door prospect ruimte te geven en daarna weer zelf de regie te nemen.			
Non-Verbale communicatie	Ziet er niet representatief uit, onvoldoende actieve houding.	ziet er representatief uit, actieve houding, energiek, vriendelijk, maakt goed contact	ziet er representatief uit, actieve houding, energiek, vriendelijk, beheerst zakelijke flirttechnieken			