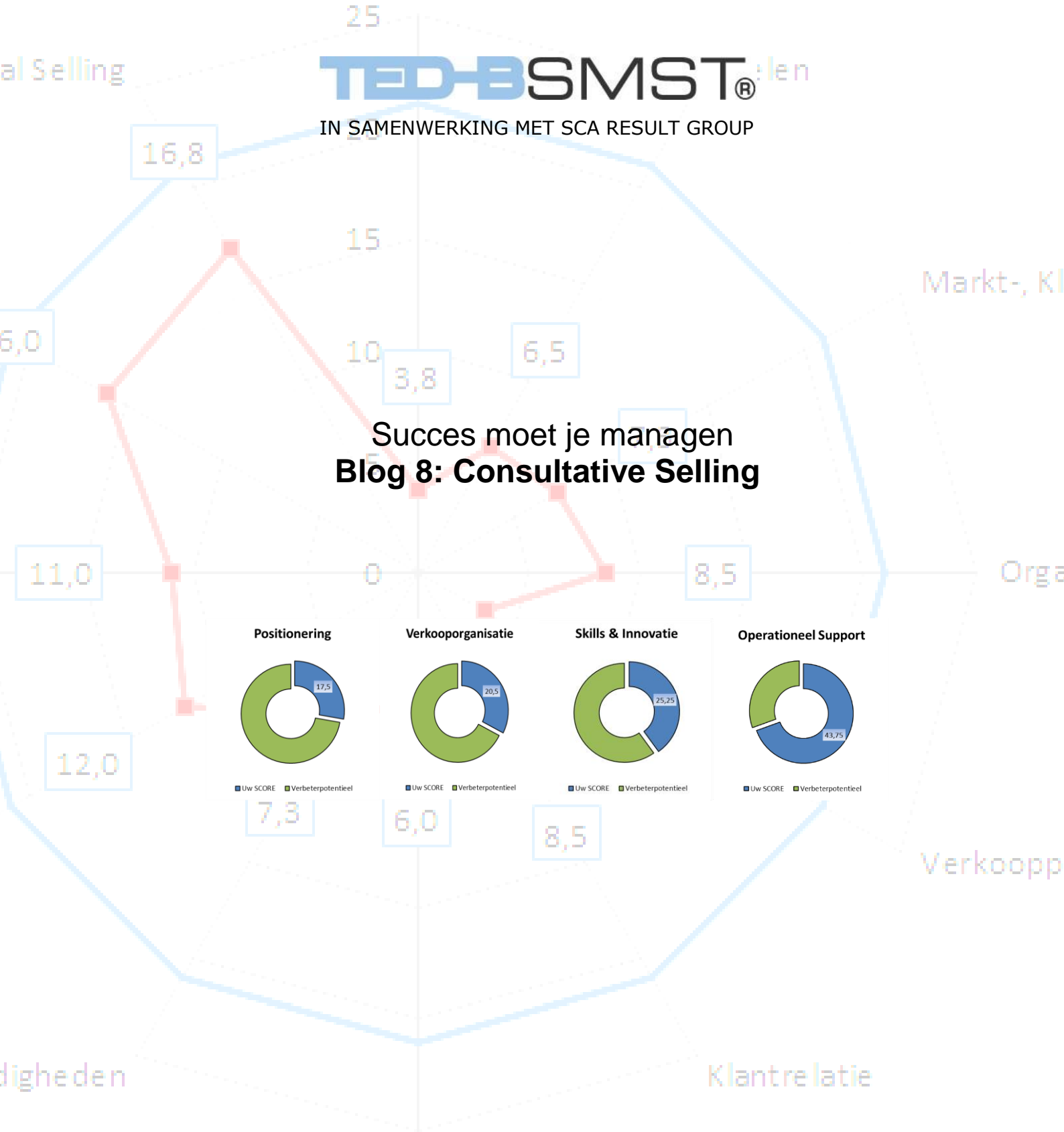


Strategie

**TED-B SMST®**

IN SAMENWERKING MET SCA RESULT GROUP

Succes moet je managen  
**Blog 8: Consultative Selling**



Proceoptimalisatie

## De juiste M/V op de juiste plaats!

In dit 8<sup>e</sup> blog, nemen wij je opnieuw mee langs de relevante aandachtsgebieden van Sales & Marketing.

Met bovenstaande stelling starten we natuurlijk met de vraag: "wat is juist?".

**"Persoonlijke verkoop is een dure grap, zorg er dan ook voor dat je "er uit haalt wat er in zit".**

Afhankelijk van de organisatie, haar cultuur en externe omgeving (bijvoorbeeld soort klanten) moeten verkopers idealiter aan een bepaald profiel (DNA) voldoen. Belangrijk is dat de gevraagde competenties aansluiten bij de organisatie én uiteraard uw klanten.

### TED-B Associates adviseert haar klanten om bij werving en selectie:

1. Eerst een Competentie Set vast te stellen. Dat doen wij met de tool: Function Dynamics.
2. Nadat u een aantal kandidaten heeft geselecteerd kunt u vervolgens de van elke kandidaat een profiel laten opstellen (Profile Dynamics). Dit is een persoonlijke analyse van motivatie- en voorkeursgedrag. De analyse laat o.a. zien welke persoonlijke drijfveren iemand energie geven en welke juist energie kosten.
3. De persoonlijke analyse wordt vervolgens naast de Competentie Set gelegd. U krijgt een duidelijk beeld waar een match zit en ook waar u wellicht samen met de kandidaat nog aandacht aan zult moeten geven.
4. Tenslotte gaan we in veel gevallen ook nog verder inzoomen met een gerichte competentietest en checken we uiteraard ook de opgegeven referenties.

Een aantal competenties waarover een verkoper moet beschikken die relatief complexe systemen verkoopt (consultative seller) zijn bijvoorbeeld:

- ✓ **Luisteren**
- ✓ **Conceptuele flexibiliteit**
- ✓ **Creativiteit**
- ✓ **Sensitiviteit**
- ✓ **Volharding**
- ✓ **Initiatief nemend**
- ✓ **Omgang met details**
- ✓ **Energie(k)**
- ✓ **Prioriteiten**
- ✓ **Autoriteit**

Uiteraard zijn en blijven er verschillende type verkopers, zoals de uitdager (meest voorkomend in een B2B-omgeving), de harde werker, de relatiebouwer, de eenzame wolf en de reactieve probleemoplossers. De competenties zullen per type verkoper verschillen, maar iedereen zal zichzelf moeten afvragen welke competenties hij of zij voor nu én voor morgen dient eigen te maken om succesvol te blijven.

### Namens TED-B Associates en Roel Wollaert Consulting:

Thom Arendsen (06-51206833) & Roel Wollaert (06-18711298)