



S

PERFORMANCE
SOLUTIONS

Selling excellence scan[®]

‘De aankoopbeleving van de klant in beeld’

Een prachtige deal, een tevreden klant én een tevreden verkoper. Dat beeld moet je aanspreken. Verkopen is tegelijkertijd simpel en toch ingewikkeld. Het doel is duidelijk, maar er spelen zoveel factoren mee. Als sales voor jouw bedrijf van levensbelang is, moet je er veel aandacht aan geven. De Selling excellence scan[®] laat continu zien wat beter kan, en geeft daarmee inzicht in het ontwikkelingspotentieel van jouw commerciële medewerkers.

- Inzicht in de stappen naar optimale verkoop
- Zicht op performance per afdeling en medewerker
- Elke dag actuele informatie on-line

Doelgroep

De Selling excellence scan[®] is bestemd voor alle organisaties waar verkoop van diensten of producten aan klanten de kernactiviteit is



Duur:

Samen met jou bepalen we de frequentie van de Selling excellence scan[®]. Door de scan regelmatig uit te voeren beschik je altijd over de meest actuele informatie. Daarnaast brengen wij door visuele rapportage de 'gap-beweging' in kaart. De resultaten van jouw interventies in de verkoop worden hiermee direct zichtbaar.



Resultaten:

- Een helder (visueel) overzicht van het hiaat tussen het gewenste en huidige verkoopniveau
- Door de on-line rapportage en vergelijking met eerdere onderzoeken worden resultaten van ondernomen acties snel zichtbaar





De Selling excellence scan[®] geeft direct inzicht in verkoopvaardigheden en performance van jouw team door middel van mystery visits en/of mystery calls. Uiteraard vanuit het perspectief van de klant.

Met de Selling excellence scan[®] brengen wij het 'gat' tussen het gewenste en huidige verkoopniveau van de organisatie in kaart. We meten het verschil tussen de aankoopbeleving van de klant en de gewenste identiteit van je organisatie.

De rapportage van de Selling excellence scan[®] wordt on-line verwerkt, zodat je direct inzicht hebt in de belangrijkste aandachtsgebieden binnen het verkoopproces. Door deze snelle on-line rapportage kan er continu gewerkt worden aan (nog) betere verkoopvaardigheden. Door per stap in het verkoopproces de kritieke punten te meten wordt direct duidelijk waar je moet bijsturen in het proces en waar de verkoopvaardigheden van jouw medewerkers kunnen verbeteren.

De rubrieken die gemeten worden zijn:

- Contact met de klant
- Effectieve behoefteanalyse
- Productpresentatie (inclusief productkennis bij scan)
- Omgaan met koopsignalen en (prij)sbezwaren
- Up-selling
- Closing the deal



Opties:

A. Selling excellence scan[®] – Branche specifiek

Wij voeren de Selling excellence scan[®] uit op 24-32 vaste meetpunten, ideaal voor mystery visits met een hoge frequentie waarbij de ontwikkeling helder in kaart gebracht wordt.

B. Selling excellence scan[®] – Organisatie specifiek

Gezamenlijk bepalen we de rubrieken en meetpunten van de mystery visit, aansluitend op de gewenste aankoopbeleving bij jouw klanten. Door het 'gat' vanuit de testresultaten te verkleinen werk je concreet aan de gewenste organisatie-identiteit.

C. Selling excellence scan[®] – Organisatie specifiek, inclusief zelf-evaluatie

Idem als B, naast de rapportage bieden wij ook een zelf-evaluatiemodule aan.

1. Uitvoering Selling excellence scan[®]
2. Aan de hand van een 'lopend verslag' vult de medewerker samen met de leidinggevende on-line zelf de meetlijst in.
3. Na het versturen van de meetlijst wordt de meetlijst van de mystery guest vrijgegeven en worden deze met elkaar vergeleken.



Extra diensten:

- **Benchmark;** indien wij dezelfde meting uitvoeren voor bedrijven in dezelfde branche kunnen wij deze vergelijken met de resultaten van jouw Selling excellence scan[®]. Hiermee wordt de 'concurrentiepositie' van jouw organisatie direct inzichtelijk.
- **ROI-scan;** voorafgaand aan het uitvoeren van de scan bepalen wij gezamenlijk de ratio's aan de hand waarvan het succes van de ontwikkeling gemeten kan worden. De ratio's worden in de rapportage verwerkt. Mogelijke ratio's zijn:
 - Conversie van aantal verkoopgesprekken naar offertes (%)
 - Conversie van aantal offertes naar feitelijke verkoop (%)
 - Gemiddelde besteding per klant (€)
 - Het aantal verkochte producten per contact (aantal)
- **Team workshop;** op basis van de rapportage faciliteert een Senior Consultant het proces van verandering met het verkoopteam. De juiste prioriteitsstelling en het opzetten van concrete activiteiten met meetbaar resultaat zijn hierbij de uitgangspunten.
 - Wil je weten of jouw verkoopniveau resulteert in de gewenste beleving bij je klanten? Combineer dan de Selling excellence scan[®] met de Customer engagement scan[®] waarin de beleving bij de klant wordt gemeten!



CENTRAL OFFICE:
HOLLAND OFFICE CENTER
BUILDING 4
KRUISWEG 817
2132 NG HOOFFDORP
THE NETHERLANDS
T +31 (0)23 510 0 510
F +31 (0)23 510 0 515
E INFO@PERFORMANCE-SOLUTIONS.EU
I WWW.PERFORMANCE-SOLUTIONS.EU