



VERKOOP VRAGENLIJST: Thomas Sample

Trefwoorden

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

Verkoopkwaliteiten

Thomas presteert het best in een zachte-verkoopfunctie of relatie-ondersteunende functie. De potentiële zwakke verkooppunten van Thomas in een snel wisselende, algemene verkoopfunctie zijn dat hij een aangeboren behoefte heeft aan zekerheid en structuur en dat hij moeite heeft met situaties die bol staan van de afwisseling en verandering. Hoewel hij over de nodige motivatie en assertiviteit beschikt, kan hij toegeven aan agressievere personen om de sfeer vriendelijk te houden en confrontaties uit de weg te gaan. Hij kan te veel tijd besteden aan voorbereiding en stelt zich niet altijd flexibel op weerstand of signalen van de koper. Hij is waarschijnlijk een redelijke opener maar heeft enige tijd nodig voor het opbouwen van oprechte, duurzame relaties. Hij kan moeite hebben met afsluiten omdat hij de koop bij voorkeur sluit op basis van zijn presentatie en productkennis. Hij vraagt niet graag direct naar de order. Thomas is met name geschikt voor een relatie-ondersteunende of zachte-verkoopfunctie dan voor een directe of snel wisselende verkoopomgeving en zijn voorkeur zal hoogstwaarschijnlijk niet uitgaan naar een agressieve verkoopfunctie.

Aanwijzingen voor het gesprek

Het gesprek moet in eerste instantie in een ontspannen sfeer verlopen zodat hij zich op zijn gemak voelt. Beoordeel in dit stadium zijn algemene communicatieve vaardigheden en zijn vermogen anderen te enthousiasmeren of te overtuigen. Thomas moet later in het gesprek onder druk worden gezet om te beoordelen in hoeverre hij in staat is om te gaan met assertieve personen. Beoordeel de manier waarop hij omgaat met agressie en afwijzing.



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 Thomas 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 Thomas 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 Thomas 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 Thomas 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.