



VERKOOP ONDERZOEK: Thomas Sample

Gesprek openen en communicatie

Thomas is enkel open en doelgericht in zijn benaderingswijze wanneer hij zich op vertrouwd terrein bevindt en bekende diensten of producten verkoopt of promoot. Wanneer hij op enigerlei wijze wordt geïntimideerd door de potentiële klant dan zal hij zich terugtrekken uit de onderhandeling of zich terughoudend opstellen. Echter, omdat hij van nature vasthoudend en volhardend is, zal hij in bepaalde gevallen nog een tweede poging wagen. In een nieuwe en onbekende situatie verloopt zijn manier van communiceren wat stroef, hij zal eerder luisteren dan meteen zelf van wal steken. Hij is dan ook niet iemand die met volle overgave een product of dienst zal aanprijzen en daardoor zal hij anderen vaak niet op een natuurlijke wijze kunnen enthousiasmeren. Hij is tamelijk serieus en zal eerder iets adviseren dan verkopen. Echter, wanneer hij dus in een bekende omgeving opereert en zijn vertrouwde product of dienst moet verkopen dan zal hij daar minder moeite mee hebben.

Afsluiten

Ook in het afsluiten van een order of opdracht is hij alleen goed wanneer dit op voor hem bekend terrein plaatsvindt. Van nature is hij niet iemand die alles in het werk zal stellen om een beslissing van de potentiële klant te forceren. Hij is zeer geduldig en bedachtzaam en zal dus niet proberen de afhandeling van een mogelijke order te bespoedigen. Dit kan natuurlijk in bepaalde situaties gunstig zijn doch ook weer een averechts effect hebben in andere situaties. Het is dan ook niet raadzaam dat hij in een sterk hectische en ongestructureerde omgeving zijn producten of diensten moet verkopen. Dit mede gezien het feit dat hij er niet goed tegen kan om onder tijdsdruk te worden gezet voor wat betreft het binnen halen van orders en het behalen van resultaten.

Het ondersteunen en beheren van relaties

Het ondersteunen en begeleiden van zijn bestaande en potentiële klanten is voor hem geen enkel probleem. Hij heeft van nature een dienstverlenende instelling en zal alles in het werk stellen om zijn relaties zo goed mogelijk van dienst te zijn en afspraken na te komen. Hij is loyaal, eerlijk en toegewijd. Hij is ook oprecht geïnteresseerd in het wel en wee van een klant. Thomas zal veel tijd en energie besteden aan het ondersteunen en



adviseren van zijn relaties. Men kan ook altijd op hem rekenen in geval van problemen betreffende het product.

Presentatie

Thomas zal zijn presentaties altijd goed en grondig voorbereiden. Hij heeft er dan ook grote moeite mee wanneer hij geheel onverwacht een voordracht of betoog moet houden of een product aan een grote groep mensen moet presenteren. Zijn manier van presenteren is zeer informatief en leerzaam, maar het wordt door hem niet uitermate inspirerend of boeiend uiteen gezet. Ofschoon hij doelgericht is, is hij tamelijk rustig, terughoudend en bescheiden in zijn manier van presenteren. Ook hier geldt dat hij zich meer op zijn gemak zal voelen in een bekende omgeving, die hem zekerheid biedt.

Administratie

Thomas zal zich eerder toeleggen op het verwerken van zijn administratieve of in ieder geval voor hem bekende taken dan het werven van potentiële, onbekende klanten. Men dient er ook rekening mee te houden dat hij zich neigt af te zetten tegen regels en procedures waarin hij zich niet kan vinden en conformeren. Ofschoon hij goed kan organiseren en plannen, is hij niet systematisch, logisch en accuraat. Dit betekent dat hij details over het hoofd kan zien. Zeker kan gesteld worden dat hij over de eigenschappen beschikt om administratieve taken goed, grondig en consequent uit te voeren. Bovendien zal hij weinig moeite hebben met taken van routinematige aard, mits deze aan zijn niveau voldoen.

Ontwikkeling en potentieel

Thomas is eerder iemand die een goed advies kan geven over een product of dienst waarover hij vertrouwd mee is dan dat hij dit product of deze dienst moet verkopen. Wellicht is het mogelijk om door middel van een training zijn assertiviteit te verbeteren, zodat hij zich wat krachtiger en zelfverzekerder kan profileren. Het belangrijkste is om ervoor te zorgen dat hij opereert vanuit een omgeving die enige zekerheid biedt en niet te concurrerend en wedijverend van aard is.

N.B.

Het voorgaande rapport is een richtlijn en dient niet gezien te worden als een opzichzelfstaand element. Er wordt alleen ingegaan op de gedragseigenschappen van de persoon. Om succesvol te kunnen zijn in een specifieke functie of positie, dienen meerdere aspecten in aanmerking genomen te worden. Hierbij kan naast de indrukken van een persoonlijk gesprek gedacht worden aan de intelligentie, opleiding en ervaring



van de persoon.