salescoach.

VOOR DIRECTEUREN EN SALESMANAGERS

SALES COACH NEDERLAND

Coach op wat de klant besluit.



Elk verkoopgesprek een coachmoment. Met een methode die het besluit van de klant volgt, een instrument dat echte gesprekken leest, en coaches die daarmee werken.

HERKENBAAR

Salesteams worden gecoacht op gevoel.

De manager vraagt hoe het gesprek ging. De verkoper zegt: goed gevoel bij. De deal gaat op zeventig procent. Niemand liegt. Het gevoel is alleen van de verkoper, niet van de klant.

WAT ER MEESTAL GEMETEN WORDT

- ~~Aantal gesprekken per week~~
- ~~Demo gegeven~~
- ~~Offerte verstuurd~~
- ~~Fase in het CRM~~
- ~~Good gevoel bij~~

WAT DE KLANT BESLUIT

Is dit het oplossen waard?
Speelt het probleem echt, en hoe groot is het?

Is dit de juiste partij?
Past de oplossing, en past de verkoper?

Waarom nu?
En niet over een half jaar.

Bijna alles wat salesteams meten, gaat over wat de verkoper doet. Wat de klant besluit, wordt nergens vastgelegd.

WAT HET KOST

Een deal kantelt zelden waar iedereen kijkt.

In het tweede gesprek zegt de klant iets over zijn achterban. De verkoper hoort een prijsvraag en geeft korting. In het CRM gaat de kans omhoog. Drie weken later is het stil.



01 **Een forecast op hoop**
Deals staan op een fase omdat de verkoper iets deed, niet omdat de klant iets besloot.

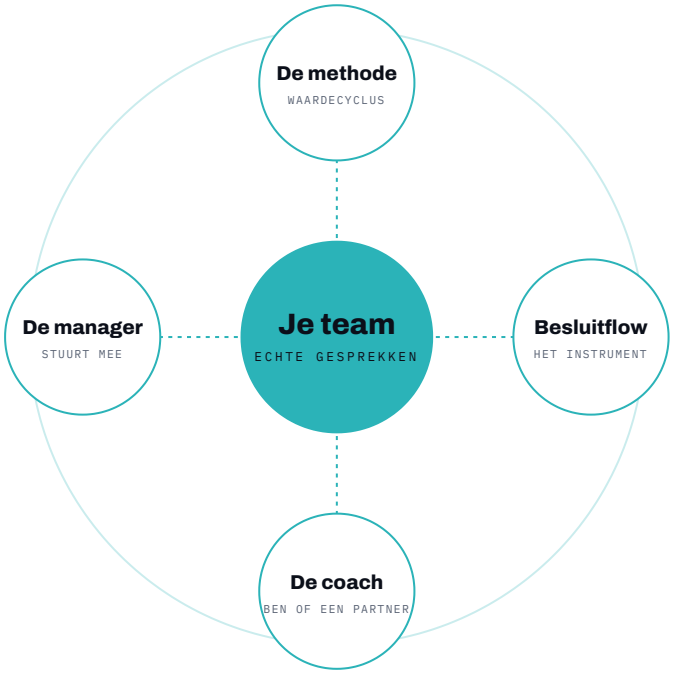
02 **Korting als reflex**
Wie het echte bezwaar niet hoort, beantwoordt het met prijs.

03 **Coaching zonder bewijs**
De manager heeft geen tijd om terug te luisteren. Dus coacht hij op het verhaal.

04 **Talent dat niet groeit**
Goede verkopers blijven op hetzelfde niveau, omdat niemand ziet waar het hapert.

WAT WIJ ANDERS DOEN

Iedereen meet de prestatie. Wij meten de beslissing.



De methode
Zes fases die elke klant doorloopt op weg naar een besluit. Een gedeelde taal voor team en manager.

Besluitflow
Leest het gesprek en laat zien waar de klant stond, met zijn eigen woorden als bewijs.

De coach
Bespreekt elke week een gesprek met de verkoper. Een scharnier, een ding om anders te doen.

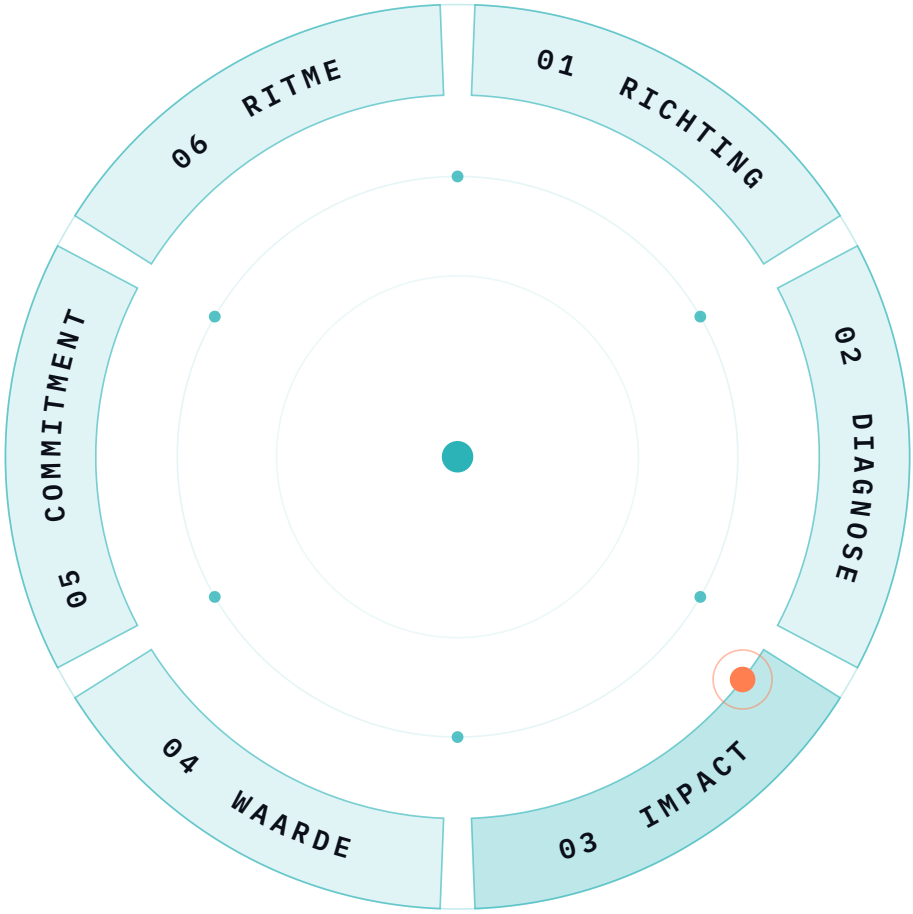
De manager
Krijgt een dossier per verkoper en stuurt op wat klanten besluiten, niet op activiteit.

Geen losse training, geen dashboard dat niemand opent. Elk verkoopgesprek een coachmoment.

DE METHODE

De Waardecyclus.

Geen script voor de verkoper, maar een kaart van wat er in het hoofd van de klant gebeurt. Wie de zes fases kent, ziet in elk gesprek waar het besluit vastzit.



01 Richting
Waar wil de klant naartoe, en waarom zit hij nu aan tafel?

02 Diagnose
Wat speelt er echt, onder het eerste antwoord?

03 Impact
Wat kost het als alles blijft zoals het is?

04 Waarde
Wat levert verandering op, in de woorden van de klant?

05 Commitment
Wie beslist er, hoe, en wat is de volgende stap?

06 Ritme
Hoe blijft het besluit staan, ook na de handtekening?

HET SCHARNIER

In bijna elk gesprek geeft de klant het weg.

Een bijzin over een probleem dat al maanden speelt. Een vraag over wie er nog meer meebeslist. Een twijfel die niet als bezwaar klinkt. Dat moment noemen wij het scharnier.

FRAGMENT UIT EEN GESPREK, GEANONIMISEERD

VERKOPER — Dus als ik het goed begrijp zoeken jullie vooral een betere planning?

KLANT — Ja. En eerlijk gezegd moet ik dit ook nog intern verkopen, want vorig jaar ging zo'n traject mis.

VERKOPER — Helder. Dan stuur ik je de offerte voor de planningsmodule.

WAT BLEEF LIGGEN

Wie moet er intern overtuigd worden? En wat ging er vorig jaar mis? Daar zat het besluit.

WAT DE COACH MEEGEEFT

Een vraag voor het volgende gesprek: "Wie moet er naast jou ja zeggen, en wat heeft die persoon nodig?"

HET INSTRUMENT

Besluitflow leest het gesprek. De coach doet de rest.

Andere gesprekstools meten hoe lang de verkoper praat. Besluitflow kijkt naar wat de klant besluit, en vertaalt dat naar een coachgesprek van tien minuten.



Briefing

VOOR HET GESPREK

Waar staat de klant, welke vraag moet er vandaag gesteld worden.

Review

NA HET GESPREK

Per fase wat de klant liet zien, en het scharnier.

Dossier

VOOR DE MANAGER

De reeks per verkoper over weken.

Follow-up

NAAR DE KLANT

Een bericht dat aansluit op wat de klant echt zei.

VOOR DE MANAGER

Zie in een oogopslag waar je team hapert.

Het dossier legt de gesprekken van je team naast elkaar. Niet om af te rekenen, maar om te zien waar coaching het meeste oplevert.

	RICHTING	DIAGNOSE	IMPACT	WAARDE	COMMIT.	RITME
Verkoper A	7	6	4	6	3	5
Verkoper B	8	7	5	6	4	6
Verkoper C	6	5	3	5	3	4
Verkoper D	7	7	6	7	5	6
Verkoper E	5	4	3	4	2	3

Voorbeeld. Score per fase, gemiddeld over de laatste vier gesprekken, op 10.

WAT OPVALT

Commitment is bij bijna iedereen de zwakste fase. Gesprekken eindigen zonder concrete volgende stap.

WAT JE DOET

Een teamsessie over de afsluiting van het gesprek, met fragmenten uit jullie eigen gesprekken.

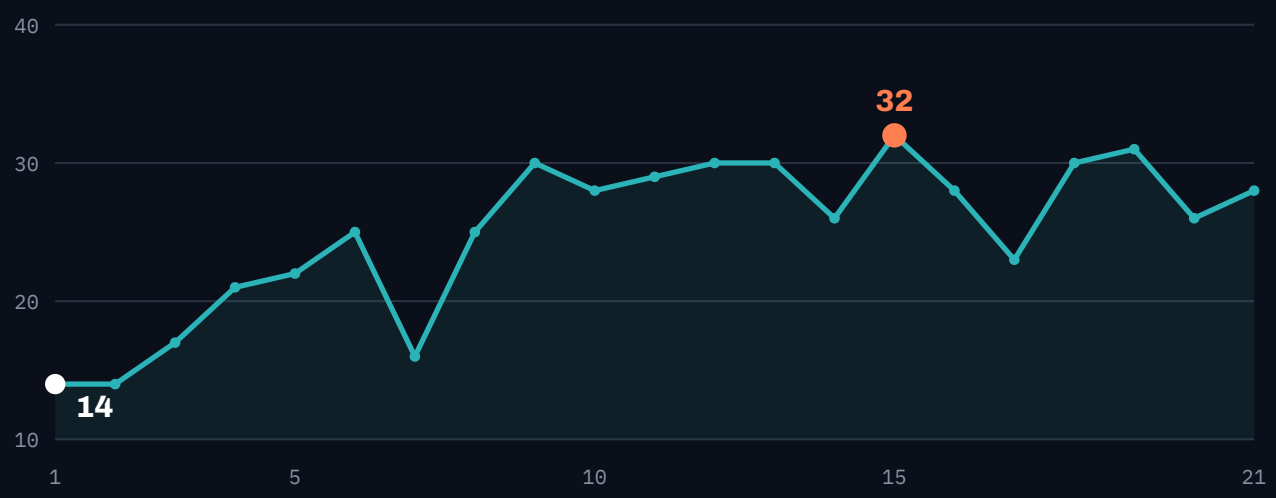
WAT JE NIET DOET

Een ranglijst maken. De score is een kompas voor het coachgesprek, nooit een target.

BEWIJS

14 naar 32

Een accountmanager. Zes maanden. 21 echte gesprekken. Geen nieuwe training, wel elke week een gesprek, een scharnier en een ding om anders te doen.



GESPREKSSCORE PER GESPREK, OP 60

PATROON 1

Korting geven voordat de klant erom vroeg.

PATROON 2

De vervolgstap openlaten. "Ik hoor het wel."

PATROON 3

De bijzin missen waarin de klant zijn echte probleem noemde.

Hij werkte niet harder. Er werd beter gekeken.

HOE JE BEGINT

Drie stappen. Je kiest zelf hoe ver.

Je hoeft niet meteen een traject te kopen. Begin met een gesprek, en kijk of wat we laten zien klopt met wat je zelf ziet.



Gesprekscan	Je stuurt een opgenomen verkoopgesprek in. Je krijgt terug waar de klant stond in zijn besluit, het scharnier en wat de verkoper het volgende gesprek anders doet.
Training	Een dag met het team, gebouwd op fragmenten uit jullie eigen gesprekken. De Waardecyclus als gedeelde taal.
Coachtraject	Elke week een gesprek per verkoper met Besluitflow, elke maand het dossier met de manager. Het ritme dat de training laat staan.
Certificering Sales Leader	Voor managers die het zelf willen doen: intern coachen met de methode en het instrument.

HOE EEN TRAJECT VERLOOPT

Weinig tijd van je team. Elke week een stap.

Geen extra vergaderingen en geen nieuw systeem om te vullen. Verkopers nemen gesprekken op die ze toch al voeren. De coach doet het leeswerk.



Voor de verkoper	Twintig minuten per week: een gesprek bespreken met de coach, een vraag mee voor het volgende.
Voor de manager	Een uur per maand: het dossier doornemen met de coach en bepalen waar het team op focust.
Voor de klant	Merkt het in het volgende gesprek: betere vragen, een duidelijker vervolg.
Opnemen	Altijd met toestemming van de klant. We helpen met de zin die je daarvoor gebruikt.

BIJ JOU IN DE BUURT

Een coach die jouw regio kent.



SALES COACH NEDERLAND WERKT VANUIT AMERSFOORT, MET PARTNERS IN HET HELE LAND.

Je werkt met Ben Zandvliet of met een gecertificeerde Sales Coach Partner in je regio. Iedereen werkt met dezelfde methode en hetzelfde instrument. Wat verschilt, is de ervaring die ze meenemen.

Gecertificeerd
Elke partner is opgeleid en getoetst op een echt coachgesprek.

Dezelfde kwaliteit
Fases en scoring zijn overal gelijk. Je krijgt hetzelfde, waar je ook zit.

Een vaste coach
Je team werkt met een persoon, niet met een wisselend loket.

ZORGVULDIG

Gesprekken zijn vertrouwelijk. Wij ook.

01 **Namen eruit**
Privacy is een harde eis in het ontwerp: namen van personen en bedrijven gaan eruit voordat er een taalmodel aan te pas komt.

02 **Geen origineel bewaard**
Na analyse blijft alleen de geanonimiseerde versie over.

03 **Verwerkersovereenkomst**
Standaard, voordat het eerste gesprek binnenkomt.

04 **Opnemen met toestemming**
Je klant weet dat het gesprek wordt opgenomen, en waarvoor.

05 **Geen afrekeninstrument**
De score is een kompas voor coaching. Nooit een target of ranglijst.

06 **Inzage en verwijderen**
Jullie kunnen altijd zien wat er van jullie bewaard is, en het laten verwijderen.

Vragen over privacy of beveiliging? Die stellen we liever voor dan na de start.

VEELGESTELDE VRAGEN

Wat directeuren ons vragen.

Is dit een tool of een training?

Allebei, maar vooral coaching. Het instrument leest de gesprekken, de coach zorgt dat je team er iets mee doet.

We gebruiken al SPIN of MEDDIC.

Prima. De Waardecyclus kijkt vanuit het besluit van de klant en past naast wat je team al kent.

Wordt dit een afrekeninstrument?

Nee. Dat leggen we vast. De score is er voor het coachgesprek, niet voor de beoordeling.

Wat kost het?

Dat hangt af van de grootte van je team en de route die je kiest. Na de gesprekscan krijg je een voorstel op maat.

Hoeveel tijd kost het?

Twintig minuten per verkoper per week en een uur per maand voor de manager.

Moeten we alle gesprekken opnemen?

Nee. Een gesprek per verkoper per week is genoeg om patronen te zien.

Hoe snel zien we verschil?

Na een paar weken zie je patronen. In de casus in deze brochure liep de score in zes maanden op van 14 naar 32.

Werken jullie ook buiten de Randstad?

Ja. Met partners door het hele land, en op afstand waar dat beter past.



OVER SALES COACH NEDERLAND

Opgericht door Ben Zandvliet.

Ben zit twintig jaar in de sales. Als verkoper, als manager, interim en de laatste jaren als trainer en coach in B2B-sales.

In al die rollen zag hij hoeveel er in een verkoopgesprek gebeurt dat niemand terugziet. Daarom ontwikkelde hij de Waardecyclus en bouwde hij Besluitflow: om te coachen op wat de klant besluit, niet op het verhaal achteraf.

Sales Coach Nederland brengt die methode, dat instrument en een groeiende groep gecertificeerde coaches samen. Voor teams die beter willen verkopen, en blijven verbeteren.

SALES COACH NEDERLAND
AMERSFOORT

salescoach.

ELK VERKOOPGESPREK EEN COACHMOMENT

DE EERSTE STAP

Begin met een gesprekscan.

Stuur een opgenomen verkoopgesprek in. Je krijgt terug waar je klant stond in zijn besluit, waar het kantelde, en wat je verkoper het volgende gesprek anders doet.



PLAN EEN GESPREKSCAN

salescoachnederland.nl

Of bel of mail Ben direct.