



Naam : Bedrijf:

VRAGENLIJST COMMERCIEEL ACTIEVEN MV Sales met inzicht

1. Wat zijn volgens jou de 5 belangrijkste kwaliteiten van een goede verkoper ?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

2. Wat zijn volgens jou de 3 grootste valkuilen voor een verkoper ?

- a.
- b.
- c.

3. Wat zijn de 5 belangrijkste eigenschappen die een verkoper nodig heeft volgens de AANKOPER ?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

4. Wat zijn de 5 meest doorslaggevende redenen waarom een klant koopt ?

- a.
- b.
- c.
- d.
- e.

5. Wat zijn de 4 noodzakelijke eigenschappen voor een verkoopleider om zijn verkopers naar betere resultaten te sturen ?

- a.



- b.
 - c.
 - d.
6. Wat zijn de 3 meest voorkomende redenen van jouw grootste ontgoochelingen in de verkoop ?
- a.
 - b.
 - c.
7. a) Hoe bekwaam schat jij jezelf in als verkoper op een schaal van 0 tot 10?
0 is volledig onbekwaam, 10 is absolute topverkoper :
- b) Hoeveel druk ervaar jij om te verkopen, op een schaal van 0 tot 10 ?
8. Als je op vraag 7 geen 10 heb ingevuld, welk zijn dan de 3 belangrijkste kwaliteiten die je nog nodig hebt om daar te geraken ?
- a.
 - b.
 - c.
9. Wat zijn de belangrijkste inzichten die jij wil verkrijgen bij een salestraining of salescoaching ?
- a.
 - b.
 - c.
 - d.
10. Wat zijn volgens jou de 4 belangrijkste fundamenten om een vertrouwensrelatie op te bouwen met je klanten ?
- a.
 - b.
 - c.
 - d.