

VERKOOP VRAGENLIJST



Tom Smit

Persoonlijk & Vertrouwelijk

Trefwoorden

Vriendelijk, enthousiast, oprecht, sociaal, overtuigend, attent, weloverwogen, logisch, gedetailleerd, bedachtzaam, niet veeleisend, niet vijandig, betrouwbaar, aardig en volhardend.

Verkoopkwaliteiten

De heer Smit komt met name tot zijn recht in een zachte verkoopfunctie of in dienstverlenende omgeving. Hij is in aanleg geschikt voor een specialistische of technische functie waarbij het noodzakelijk is relaties voor een langere termijn op te bouwen. Hij is waarschijnlijk een redelijke opener. Een snel wisselende, algemene verkoopomgeving sluit minder goed aan bij het profiel van De heer Smit. De heer Smit kan te veel tijd besteden aan voorbereiding, kan prospects/klanten in de war brengen door een overdaad aan feiten. Hij vindt het waarschijnlijk moeilijk om naar de order te vragen en geeft er de voorkeur aan een order te winnen op basis van zijn gedetailleerde en grondige presentatie. De heer Smit kan afwijzing persoonlijk opvatten en zich zorgen maken als de dingen niet volgens plan verlopen. De heer Smit heeft een hekel aan onenigheid en ruzie en geeft de voorkeur aan het werken in een stabiele, gestructureerde omgeving waar het werk duidelijk is afgebakend. Hij is soms inflexibel en voelt zich waarschijnlijk onprettig in snel veranderende en wisselende situaties. Deze vriendelijke en oprechte persoon kan moeite hebben met een agressieve, algemene verkoopfunctie.

Aanwijzingen voor het gesprek

De heer Smit moet zich in de beginstadia van het gesprek kunnen ontspannen en zich op zijn gemak kunnen voelen. In dit stadium moet worden gekeken of hij tijdens de eerste ontmoeting in staat is goed te communiceren en ook of hij niet te zakelijk of saai wordt en te veel in herhaling valt. Naarmate het gesprek vordert, dient hij onder druk te worden gezet om na te gaan of hij de confrontatie met assertieve personen aangaat of dat hij zich terugtrekt om de sfeer vriendelijk en niet-confronterend te houden.

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"

Is De heer Smit veeleisend genoeg voor de betreffende functie?

- Heeft u een sterk verlangen om resultaten te behalen?
- Kunt u beschrijven hoe u persoonlijk resultaten behaalt?
- Geef eens een voorbeeld om aan te tonen in hoeverre u veeleisend bent tegenover anderen.
- Denkt u dat u veeleisend genoeg bent voor een verkoopfunctie?
- Beschrijf de meest succesvolle verkoper die u heeft gekend.
- Wat zijn uw zwakke punten vergeleken met De heer Smit?

Opmerkingen:

Gespreksonderwerpen betreffende de "I"

Is De heer Smit zich bewust van het feit dat niet iedere prospect van een joviale verkoper houdt?

- Geef een voorbeeld van een situatie waarin u met een prospect te maken had die niet graag met u te doen had.
- Waarom denkt u dat deze prospect een hekel aan u had?
- Wat doet u om een dergelijke situatie te voorkomen?
- Is er wel eens iemand uitgesproken vijandig tegen u geweest?
- Wat zou u doen in een dergelijke situatie?
- Hoe zou u zich in deze situatie voelen?

Opmerkingen:

Gespreksonderwerpen betreffende de "S"

Heeft De heer Smit de neiging om toe te geven wanneer hij te maken heeft met assertieve of dominante personen?

- Zijn er situaties waarin u van mening bent dat uw ideeën beter zijn dan die van uw leidinggevende?
- Hoe zou u uw leidinggevende hiervan overtuigen?
- Dringt u sterk aan bij uw leidinggevende wanneer u vindt dat u gelijk heeft?
- Op welke manier schat u in hoe ver u hierin kunt gaan?
- Denkt u dat ik makkelijk te overtuigen ben?
- Kunt u uitleggen waarom u dat denkt?

Opmerkingen:

Gespreksonderwerpen betreffende de "C"

Is De heer Smit flexibel genoeg voor de betreffende verkoopfunctie?

- Werkt u graag aan meerdere opdrachten tegelijk?
- In hoeverre verwacht u in deze functie afwisseling aan te treffen?
- Moet een verkoper in staat zijn om snel beslissingen te nemen teneinde een koop te sluiten?
- Op welke manier werkt een verkoper naar een koop toe?
- Bent u snel in het nemen van beslissingen?
- Geef een voorbeeld van een situatie die om een snelle beslissing vraagt.
- Heeft u al besloten of u deze functie wilt?
- Zo ja, waarom wel?
- Zo nee, waarom niet?

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.