



Ontwikkel een succesvolle salespitch

IN VIJF STAPPEN OP WEG NAAR SALESSUCCES



Stap 1

Creëer vertrouwen:

Klanten en prospects houden niet van verkooppraatjes. Veel salesmedewerkers beginnen gelijk met verkopen en onderschatten de impact die vertrouwen heeft op de relatie. Leer je relaties eerst kennen, win hun vertrouwen en laat ze merken dat ze er niet alleen maar zijn om jouw salaris te betalen. Wanneer je hun vertrouwen hebt gewonnen, kun je beginnen met verkopen. Hier zijn enkele vertrekpunten.

1. Geef een elevatorpitch van jouw bedrijf.
2. Wat is de rol van jouw afdeling?
3. Wat zijn de langetermijndoelen van je team?
4. Hoe passen de doelen van jouw team in de visie van het bedrijf?

Na afloop van dit gesprek moet je het bedrijf van je contactpersoon zo goed kennen dat je het kunt beschrijven aan iemand anders. Als je dat niet kunt, stel je net zo lang vragen totdat het je wel lukt.

Stap 2

Bepaal het probleem:

Stel vast wat de grootste uitdagingen zijn voor het team. Misschien zijn er meerdere uitdagingen. Prima natuurlijk, maar kijk dan welke uitdagingen het meest urgent zijn of het meest nadelig voor het bedrijf. Dit zijn enkele vragen die je kunt stellen om de juiste antwoorden te krijgen.

1. Welke obstakels hinderen jou en je team het werk beter uit te voeren?

2. Hoe beïnvloeden deze uitdagingen je werk en dat van je team?

3. Hoe beïnvloeden deze uitdagingen het bedrijf?

4. Waarom ben je op zoek naar een nieuw product/nieuwe leverancier?

Na dit gesprek moet je hetzelfde voor ogen hebben als je prospects: zij staan voor uitdagingen waarvoor ze een betere oplossing nodig hebben.

Stap 3

Identificeer de pijnpunten:

Bespreek in hoeverre hun huidige oplossing verdere groei belemmert. Benadruk altijd dat het probleem niet bij de gebruiker ligt, maar bij de huidige oplossing. Maak een snelle winst-verliesanalyse om aan te geven wat de impact hiervan is voor het bedrijf.

1. Welke problemen komen voort uit de obstakels?

2. Hoe beïnvloeden deze uitdagingen de mogelijkheden van het team om goed te kunnen werken?

3. Hebben deze uitdagingen ook gevolgen voor andere teams en afdelingen?

4. Hebben deze uitdagingen invloed op de omzet? Op de efficiëntie? Het moreel?

Na dit gesprek moet je kunnen bepalen of de prospect echt beseft wat de impact van de beschreven uitdagingen is. Vraag net zolang door totdat je zeker weet dat de prospect de problemen echt wil oplossen.



Stap 4

Introduceer je oplossing:

Als de prospect strategisch nadenkt over de bedrijfsproblemen, zal hij openstaan voor een oplossing. Leg uit waarom het essentieel is de juiste oplossing toe te passen om groei en omzet te waarborgen. Stel een ROI-document op om aan te geven hoe jouw oplossing niet alleen de bedrijfsprocessen soepeler laat verlopen, maar ook de winst beïnvloedt.

1. Introduceer je oplossing.
2. Beschrijf hoe je oplossing werkt en welke voordelen deze heeft.
3. Gebruik data om je geloofwaardigheid te onderstrepen.
4. Beschrijf details die relevant zijn voor het bedrijfsmodel, de branche en het product van de prospect.

Na dit gesprek kan de prospect verschillende emoties ervaren: van scepsis, desinteresse tot aan ongeremd enthousiasme. Denk van te voren na hoe je hierop reageert.

Stap 5

Creëer een visie:

Nu de prospect het probleem heeft erkend en jouw oplossing begrijpt, leg je uit wat de positieve langetermijneffecten van jouw oplossing voor het bedrijf kunnen zijn. Illustreer dit met voorbeelden van andere bedrijven die succes hebben behaald, onderbouw je oplossing met statistieken, casestudy's of een demo.

1. Geef aan hoe jouw oplossing de specifieke problemen van de klant oplost.
2. Laat zien hoe wat voor uitstraling de voordelen kunnen hebben op andere gebieden.
3. Maak zichtbaar hoe jouw oplossing het bedrijf succesvoller maakt.
4. Laat de potentiële mogelijkheden zien van schaalbaarheid, integratie en add-ons.

Na dit gesprek moet je een duidelijk beeld hebben van wat de prospect van jou en je product vindt. Dit bepaalt de volgende stap in het salesproces.