

SMA Sales Café

Masterclass Kleurrijk Verkoper



*“AV heeft als droom dat elke salesprofessional
en salesorganisatie floreert.”*

- Ontwikkelingen binnen sales
- Basis (klant) psychologie
- Carl Jung, kleuren & DISC
- Welke kleur ben jij?
- Herken de kleur van je klant
- Inspelen op de klantbehoefte
- Do's/Don'ts
- Rondvraag



- Partner van SMA sinds 2007
- Werving & Selectie
- Assessments
- Training & Development





AV Academy



- Alle trainingen (148)
- Experts (112)
- Alle leerlijnen (1)
- Aanbevolen en nieuwe trainingen (8)

Sales & Marketing

Vind een training



TRAININGEN PER VAKGEBIED

- Schriftelijke Communicatie (14)
- Persoonlijke Effectiviteit (33)
- Sales & Marketing (18)**



Stemtraining!
 Professioneel, gezond en
 overtuigend spreken

★★★★☆
 (47 Reviews: 8.4/10)



Een sterk merk en meer
 klanten met Facebook

★★★★☆
 (7 Reviews: 8.3/10)



Sales Training B2B

★★★★☆
 (13 Reviews: 8.2/10)





Veranderende Rol van Sales



Uber → The world's largest taxi company, owns no vehicles.

← The world's most popular media owner, creates no content. **Facebook**

Alibaba → The most valuable retailer, has no inventory.

← The world's largest accommodation provider, owns no real estate. **Airbnb**

Something interesting is happening.
TOM GOODWIN

wetp@nt
creative digital solutions

📱📺 /WetpaintMENA

Veranderende Rol van Sales



Koper van nu

Veranderende Rol van Sales



Koper van nu

74%



Van de B2B kopers verricht online research
alvorens met een vertegenwoordiger van
bedrijf te spreken.

Veranderende Rol van Sales



Koper van nu

5.4



Personen zijn er gemiddeld betrokken
bij de besluitvorming van een B2B
aankoop.

Veranderende Rol van Sales



Koper van nu

75%



Van de kopers doet vergelijkend onderzoek naar leveranciers op social media alvorens een besluit te nemen.

Veranderende Rol van Sales



Koper van nu

90%



Harvard Business Review

Van de beslissers zegt nooit te reageren op
'koud bellen'.

Veranderende Rol van Sales





Het ideale sales profiel anno 2017



Het 4K model

1 - Karakter

2 - Kunde

3 - Kennis

4 - Klimaat



Het ideale sales profiel anno 2017

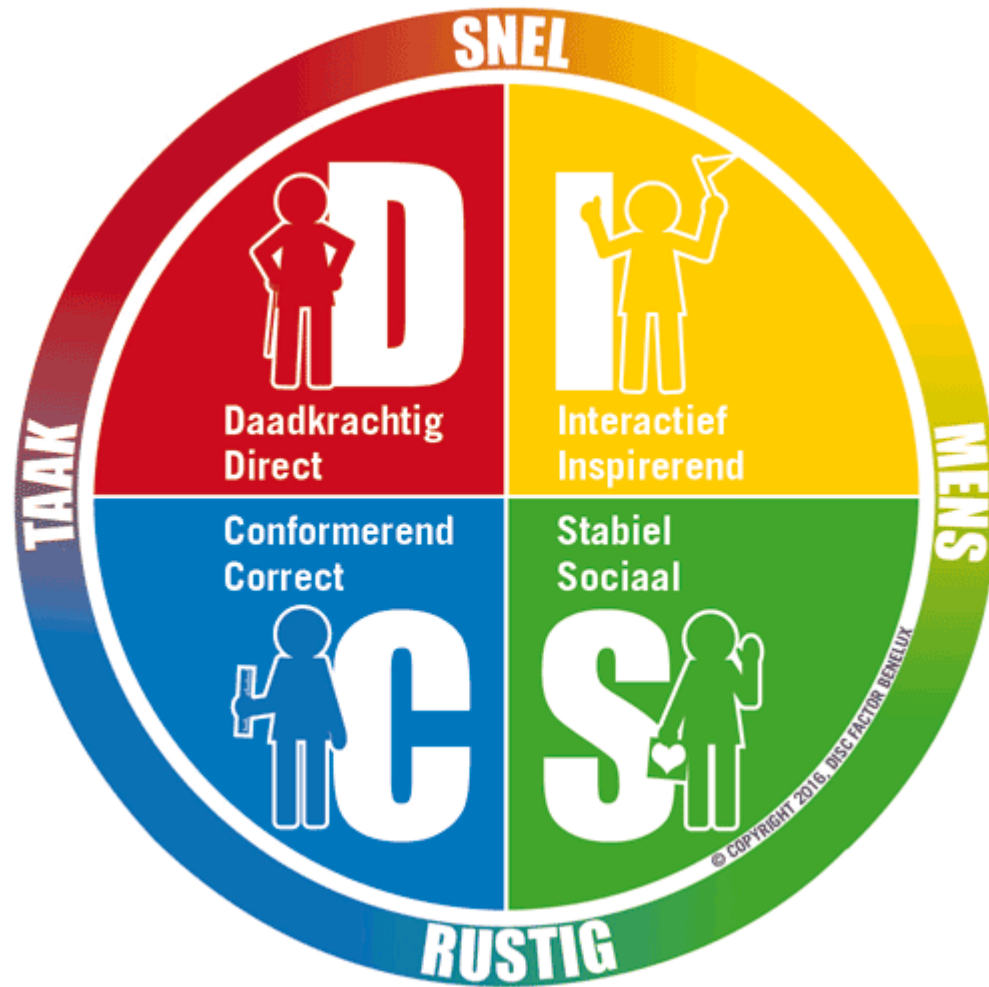




IJsberg van McClelland



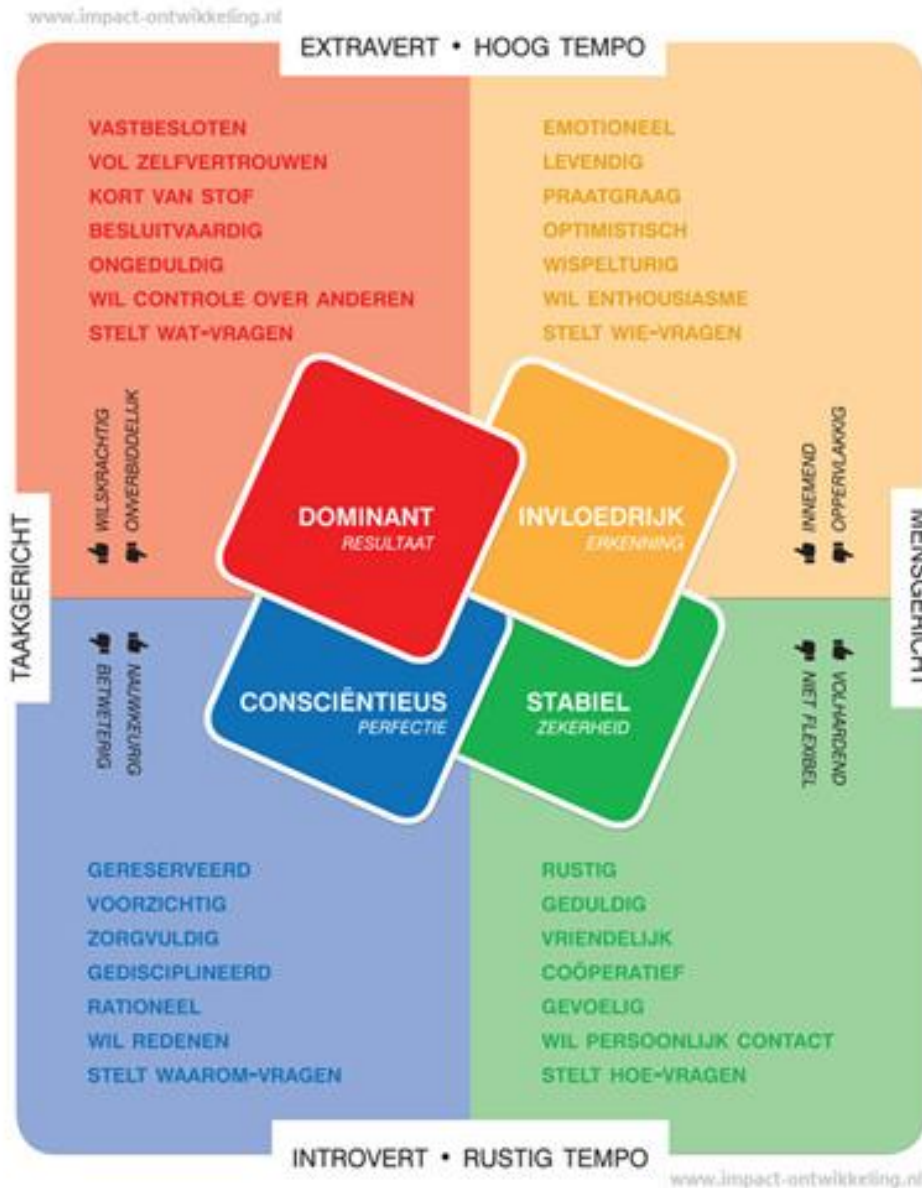
Carl Jung, kleuren en DISC



Stereotypering



Welke kleur ben jij?



DISC



- Je weet nu wat je eigen kleur is, maar welke kleur heeft jouw klant?
- Hoe beter jij weet in te spelen op de *kleur* van je klant, hoe meer *succes* je zult hebben

Herken de kleur van je klant



INCC

Taakgericht



Introvert



Extravert

InCC verkooptraining kleuren
Klant: "je bent te duur!"

Mensgericht



Rood

Wat zijn typische karaktereigenschappen van een rode klant?

- Resultaatgericht, extravert, energiek en smacht naar succes.
- Sociaal, eigenwijs, koppig en slordig.
- Creatief, eigenzinnig, slordig en gericht op langer termijn denken.
- Verlegen, planmatig, kritisch en gericht op details.

Rode klant



- *Wat is zijn doelstelling?*

Een rood persoon is resultaatgericht en extravert. Hij haalt energie uit het contact met anderen en wil graag succesvol zijn. Resultaatgerichtheid is erg belangrijk en hij houdt van macht en controle.

- *Wat is zijn angst?*

Een rode klant is bang om controle te verliezen en om misbruikt te worden. Hij heeft een hekel aan stilstand en routines.



Geel

Wat zijn typische karaktereigenschappen van een gele klant?

- Mensgericht, extravert, positief, innovatief en gericht op de grote lijn.
- Sociaal, eigenwijs, koppig en slordig.
- Resultaatgericht, extravert, energiek en smacht naar succes.
- Ambities, eigenzinnig, abstract en wil zich vasthouden aan zekerheid.

Gele klant



- *Wat is zijn doelstelling?*

Een gele klant is mensgericht en extravert. Hij haalt energie uit het contact met anderen zoekt vooral waardering. De grote lijnen zijn belangrijk voor hem en hij houdt van positiviteit en innovatie.

- *Wat is zijn angst?*

Een gele klant is bang voor afwijzing en om de schuld te krijgen. Hij heeft een hekel aan formeel gedrag, structuur en planning.



Groen



Wat zijn typische karaktereigenschappen van een groene klant?

- Mensgericht, extravert, positief, innovatief en gericht op de grote lijn.
- Ambities, eigenzinnig abstract, vast willen houden aan zekerheid.
- Introvert, mensgericht, houdt van mensen en zoekt naar harmonie.
- Eigenwijs, gedreven, leergierig, spontaan en is gericht op details.

Groene klant



- ***Wat is zijn doelstelling?***

Een groene klant is mensgericht en introvert. Hij haalt energie uit zichzelf en houdt van mensen, routines en zekerheden. En zoekt naar harmonie en social proof.

- ***Wat is zijn angst?***

Een groene klant is bang voor snelle veranderingen en onduidelijkheid. Hij heeft een hekel aan conflicten en targets.



Blauw



Wat zijn typische karaktereigenschappen van een blauwe klant?

- Foutloos, koud, planmatig en gericht op details en structuur.
- Mensgericht, extravert, positief, innovatief en gericht op de grote lijn.
- Introvert, mensgericht, houdt van mensen en zoekt naar harmonie.
- Flexibel, spontaan, energiek, ambitieus en gericht op de grote lijn.

Blauwe klant



- *Wat is zijn doelstelling?*

Een blauwe klant is taakgericht en introvert. Hij haalt energie uit zichzelf en wil foutloos werk afleveren. Planning, voorbereiding en structuur zijn belangrijk en hij houdt van logica en details.

- *Wat is zijn angst?*

Een blauwe klant is bang voor kritiek en slechte kwaliteit. Hij heeft een hekel aan informeel gedrag en vaardigheden.





Omgang met klanten do's / don'ts



Omgaan met rood

Jouw klant vertoont karaktereigenschappen die passen bij het kleurtype *rood*.

Wat voor gedrag laat jij zien?

- Ik ben to-the-point, formeel en laat hem beslissen.
- Ik kleeed me informeel, ben persoonlijk, geduldig en stapsgewijs.
- Ik ben formeel, correct, op tijd en goed voorbereid.



- Je bent niet lui, praat niet over je privé leven en je praat niet over details.



Omgaan met geel

Jouw klant vertoont karaktereigenschappen die passen bij het kleurtype geel

Wat voor gedrag laat jij zien?

- Je praat over details, planning en structuur
- Je praat over toekomst, ideeën en probeert een relatie op te bouwen
- Je praat over successen, resultaten en komt snel to the point

Do's Geel



- Over details praten, planning, te snel de deal closen.

Don'ts geel



Omgaan met blauw

Jouw klant vertoont karaktereigenschappen die passen bij het kleurtype blauw

Wat voor gedrag laat jij zien?

- Je overdrijft, wilt snelheid in de deal en gaat voor kwaliteit
- Je gedrag is extravert, relatiegericht en je stelt de klant veel vragen
- Taakgericht, praat over details en processen, bent nauwkeurig en je bereidt je goed voor

Do's Blauw



- Ongestructureerd werken, extravert gedrag laten zien, overdrijven en onduidelijk zijn.



Omgaan met groen

Jouw klant vertoont karaktereigenschappen die passen bij het kleurtype groen

Wat voor gedrag laat jij zien?

- Je neemt de tijd, creëert overzicht en geeft de klant bevestiging dat alles goed komt
- Praat over targets, stelt veel vragen en je richt je op het product
- Je bouwt aan de relatie, je focust ligt op snelheid en je richt je op het proces

|

Do's Groen



- Discussies, wat hij/zij zou moeten veranderen, vertellen hoe de klant dingen moet inrichten, to the point zijn.



**“IF YOU FAIL TO PREPARE, YOU’RE PREPARED
TO FAIL.”**

MARK SPITZ

Let’s practise!



- **Rood:** We doen het nu!
- **Geel:** We doen het samen!
- **Groen:** We doen het op een zorgzame manier!
- **Blauw** We doen het correct!

Tot slot; Motto van jouw klant!

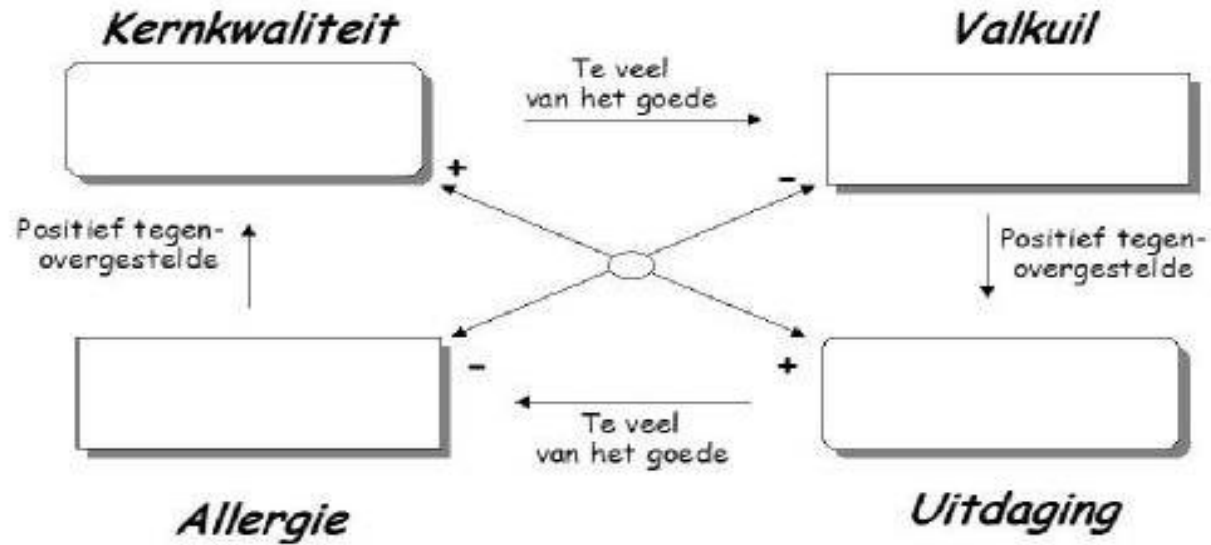


Kernkwaliteiten

‘met onze kernkwaliteiten kunnen we uiting geven aan wie we zijn.’ (Daniel Ofman,)

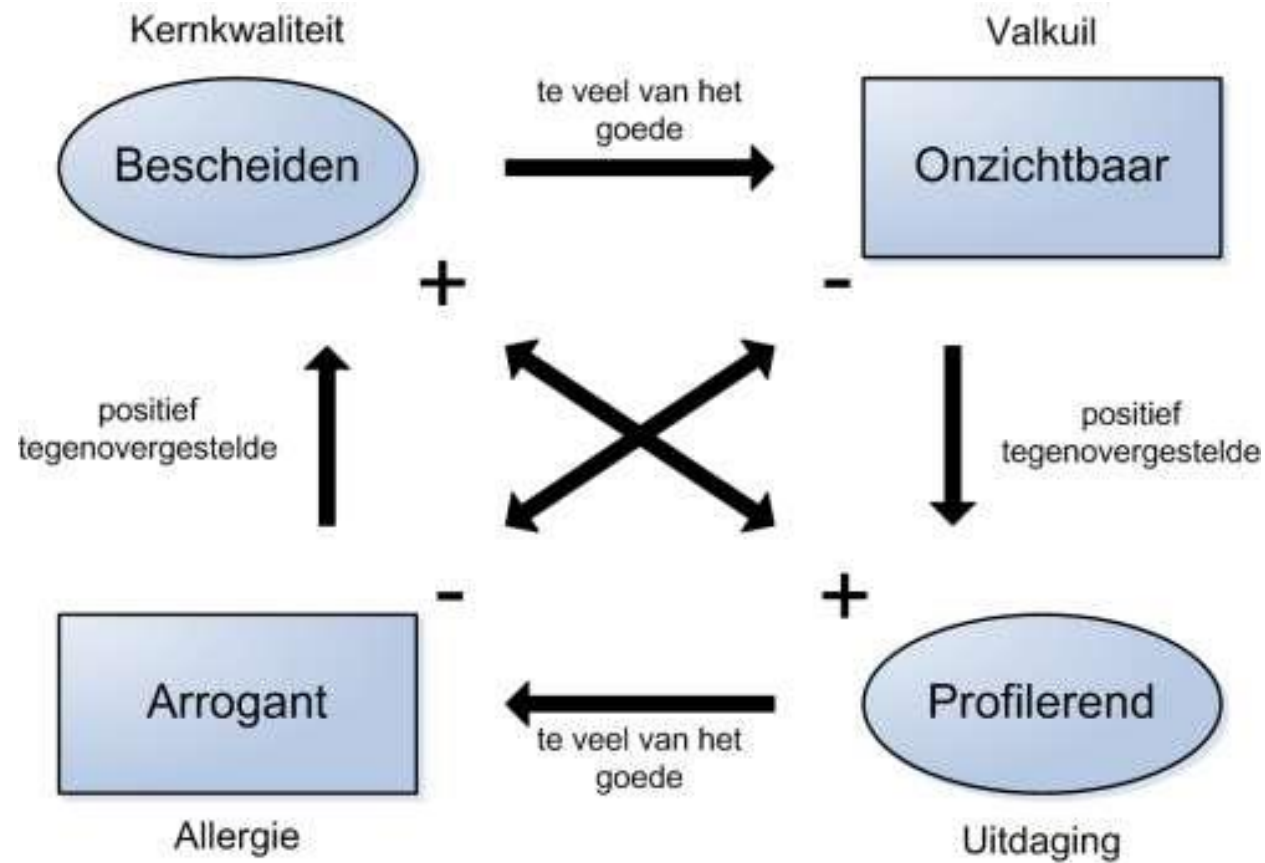
www.vandervort.nl

Kernkwadranten



Kernkwaliteiten

‘met onze kernkwaliteiten kunnen we uiting geven aan wie we zijn.’(Daniel Ofman,)



1.

Wat past het beste bij je?

- A. Samen optrekkend
- B. Confrontatie aangaan
- C. Hart op de tong
- D. Diplomatieke aanpak

Om in te vullen!



2.

Wat past het beste bij je?

- A. Relatie bouwend
- B. Richting bepalend
- C. Impulsief
- D. Rustig

Om in te vullen!



3.

Wat past het beste bij je?

- A. Bereid te delen
- B. Daadkrachtig
- C. Graag met anderen
- D. Regels volgend

Om in te vullen!



4.

Wat past het beste bij je?

- A. Tevreden
- B. Moedig
- C. Overtuigend
- D. Voorzichtig

Om in te vullen!



5.

Wat past het beste bij je?

- A. Geduldig
- B. Gedreven tot resultaat
- C. Vertelt een goed verhaal
- D. Feiten zoekend

Om in te vullen!



6.

Wat past het beste bij je?

- A. Vriendelijk
- B. Recht voor z'n raap
- C. Hart op de tong
- D. Analytisch

Om in te vullen!



7.

Wat past het beste bij je?

- A. Instemmend
- B. Krachtig in aanpak
- C. Geestig
- D. Correct

Om in te vullen!



8.

Wat past het beste bij je?

- A. Sympathiek
- B. Snel in beslissingen
- C. Enthousiast
- D. Logica volgend

Om in te vullen!



9.

Wat past het beste bij je?

- A. Harmonie zoekend
- B. Veel doen en bereiken
- C. Inspirerend
- D. Grondig

Om in te vullen!



10.

Wat past het beste bij je?

- A. Anderen helpen
- B. Problemen oplossen
- C. Anderen overtuigen
- D. Zaken ordenen

Om in te vullen!



1.

Wat past het beste bij je?

- A. Samen optrekkend
- B. Confrontatie aangaan
- C. Hart op de tong
- D. Diplomatieke aanpak

Om in te vullen!



2.

Wat past het beste bij je?

- A. Relatie bouwend
- B. Richting bepalend
- C. Impulsief
- D. Rustig

Om in te vullen!



3.

Wat past het beste bij je?

- A. Bereid te delen
- B. Daadkrachtig
- C. Graag met anderen
- D. Regels volgend

Om in te vullen!



4.

Wat past het beste bij je?

- A. Tevreden
- B. Moedig
- C. Overtuigend
- D. Voorzichtig

Om in te vullen!



5.

Wat past het beste bij je?

- A. Geduldig
- B. Gedreven tot resultaat
- C. Vertelt een goed verhaal
- D. Feiten zoekend

Om in te vullen!



6.

Wat past het beste bij je?

- A. Vriendelijk
- B. Recht voor z'n raap
- C. Hart op de tong
- D. Analytisch

Om in te vullen!



7.

Wat past het beste bij je?

- A. Instemmend
- B. Krachtig in aanpak
- C. Geestig
- D. Correct

Om in te vullen!



8.

Wat past het beste bij je?

- A. Sympathiek
- B. Snel in beslissingen
- C. Enthousiast
- D. Logica volgend

Om in te vullen!



9.

Wat past het beste bij je?

- A. Harmonie zoekend
- B. Veel doen en bereiken
- C. Inspirerend
- D. Grondig

Om in te vullen!



10.

Wat past het beste bij je?

- A. Anderen helpen
- B. Problemen oplossen
- C. Anderen overtuigen
- D. Zaken ordenen

Om in te vullen!



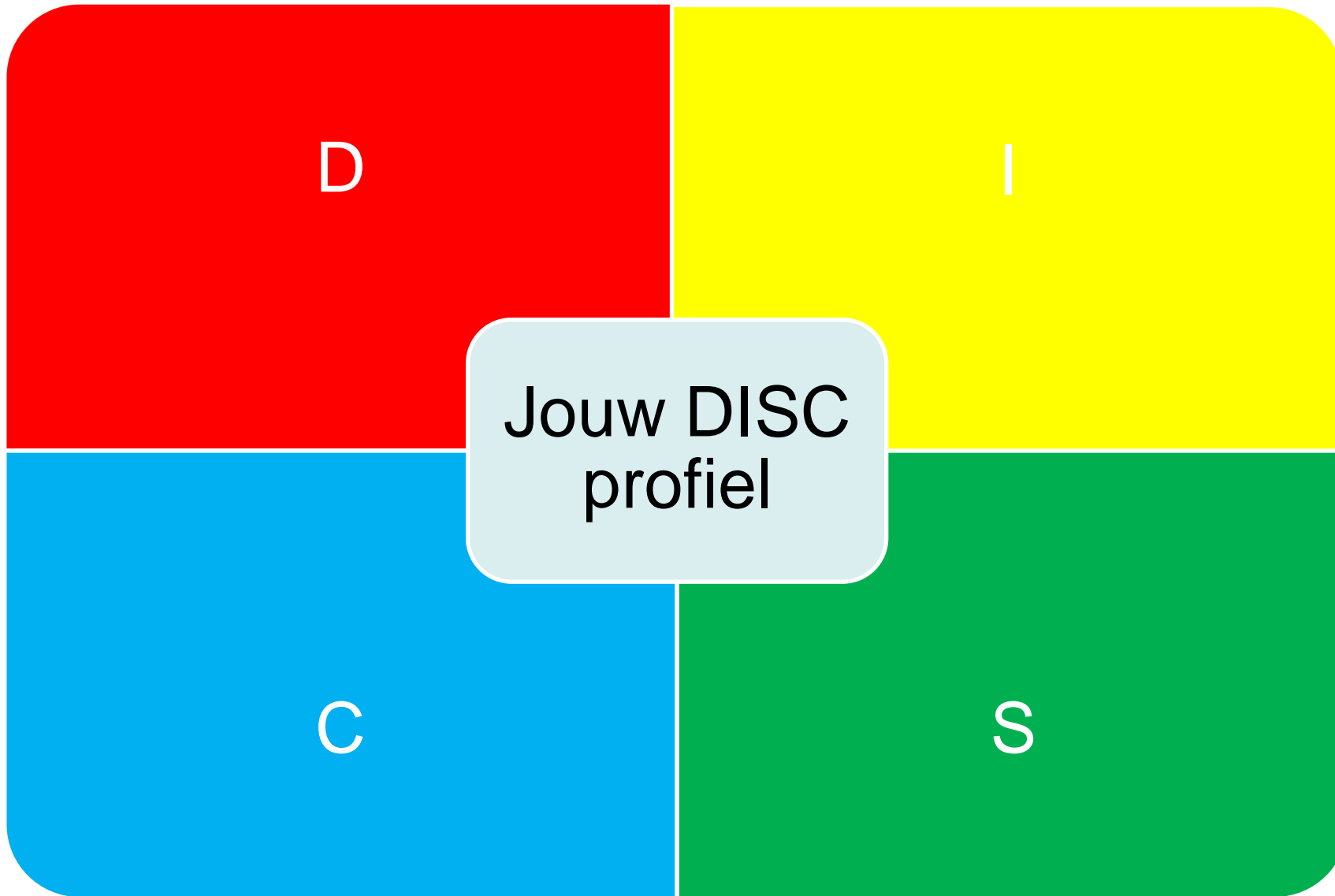
Tel hoeveel keer je antwoord 1 hebt gegeven en noteer dat hieronder. Tel vervolgens hoeveel keer je antwoord 2 hebt gegeven en noteer dat ook. Doe hetzelfde voor 3 en 4.

| | | |
|-------------------|---|-------------|
| Aantal antwoord 1 | : | = S (groen) |
| Aantal antwoord 2 | : | = D (rood) |
| Aantal antwoord 3 | : | = I (geel) |
| Aantal antwoord 4 | : | = C (blauw) |

Vul vervolgens het getal in het vlak hieronder en je hebt een indicatie van jouw DISC profiel.

Om in te vullen!

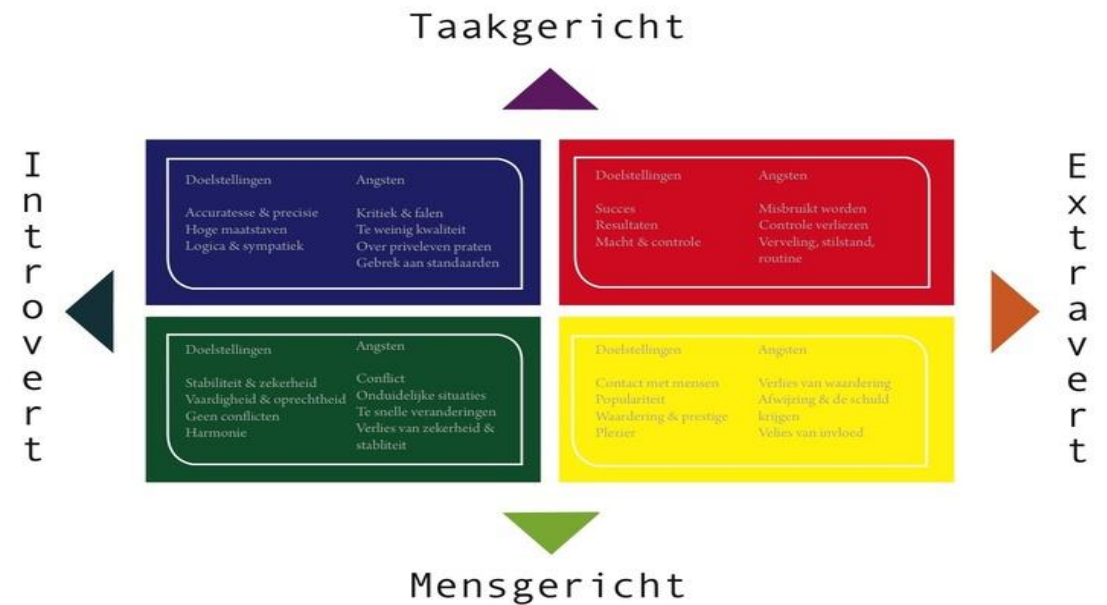
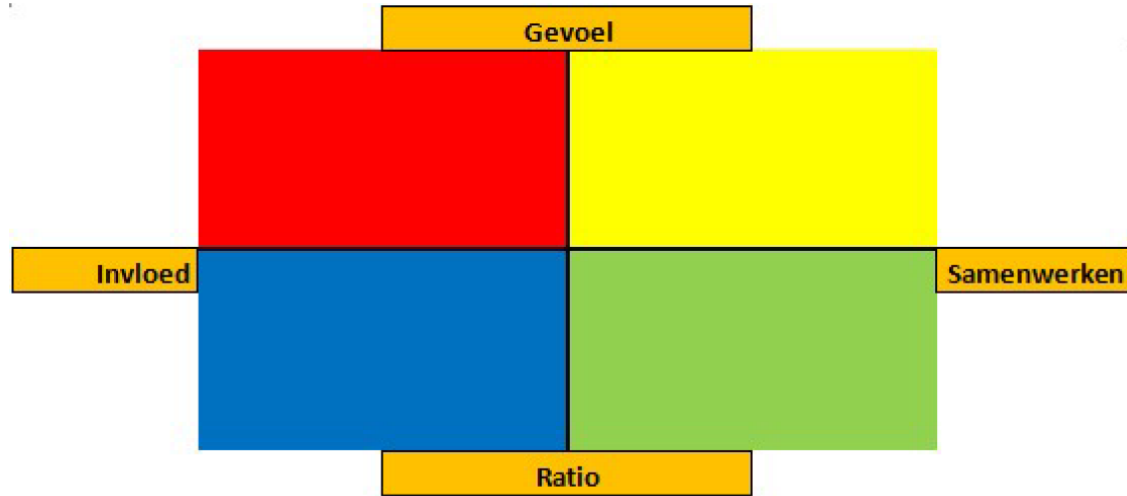




Jouw DISC



Typologie vs DISC



Typologie assessment

