

MEER VERKOPEN & BETERE RELATIES



DPV in het kort

Doelgericht Professioneel Verkopen® (DPV) is een programma ontwikkelt voor mensen met commerciële ambities. Mensen die producten en/of diensten leveren met een toegevoegde waarde voor de klant. DPV stelt in de aanpak de klant centraal, niet het product of de dienst. Daarnaast hanteert DPV de visie dat de klant best bereid is om geld uit te geven, maar vaak moeite heeft met het nemen van de beslissing.

Een commercieel succesvolle verkoper helpt de klant om deze beslissing wel te nemen. DPV richt zich nadrukkelijk op het verkoopproces, wat zijn de "do's and don'ts", wat werkt wel en wat werkt niet.

Hoe stel je de juiste vragen op het juiste moment zodat de behoefte van de klant gevonden en gebruikt kan worden. Er wordt aandacht besteed aan niet-rationele aspecten die tijdens een commercieel traject een grote invloed hebben op de uiteindelijke beslissing. De DPV coach draagt kennis en ervaring over en werkt daarnaast aan het vergroten van zelfvertrouwen, authenticiteit en coherent gedrag.

De klant centraal

Doelgericht Professioneel Verkopen® (DPV) richt zich primair op de klant. Uiteindelijk is het de klant die je de opdracht gunt. Het gunnen van een opdracht komt niet vanzelf of per ongeluk en het is niet iets waarmee je geboren wordt. Je kunt het beïnvloeden door je eigen gedrag, je eigen emotie en je eigen communicatie te begrijpen en te beheersen. Door gedrag, emotie en communicatie goed af te stemmen op de klant, door goed te luisteren, de juiste vragen te stellen op het juiste moment zal je ontdekken dat je 'gun' factor met sprongen toeneemt. Mensen kopen van mensen, niet van bedrijven.

Commercieel succesvol

DPV gebruikt een aantal verschillende technieken om je commercieel meer succesvol te maken. Door een gebalanceerde hoeveelheid kennis over te dragen stijgt je inzicht in commerciële processen. Processen die plaatsvinden bij jezelf en nog belangrijker, bij je klant. Je krijgt inzicht in waarom klanten kopen en waarom niet. Wat beweegt een klant, hoe vergroot je de impact die je hebt en hoe zorg je ervoor dat de klant uiteindelijk de juiste keuze maakt. Tijdens de coachsessies worden de opgedane inzichten besproken en worden ze ingebracht in de dagelijkse manier van werken. Pas als inzicht omgezet wordt in ander gedrag is het effect zichtbaar en meetbaar. Het stimuleren om gedrag aan te passen wordt ondersteunt door praktijkopdrachten, formulieren, vragen en zelfanalyses.

Structuur ondersteunt het proces

De structuur die het programma biedt vormt de ruggengraat van een progressief ontwikkeltraject. De structuur van het DPV programma is als volgt:

1. Ieder traject start met een kennismakingsgesprek om vast te stellen dat er een goede 'klik' is tussen jezelf en de coach en voldoende wederzijds commitment.
2. In het eerste formele gesprek, de kick-off, wordt uitvoerig ingegaan op de persoonlijke en zakelijke doelstellingen die je wilt realiseren tijdens het DPV programma. Deze doelen zorgen ervoor dat het programma niet theoretisch wordt, geen training is, maar sterk verbonden aan het realiseren van harde meetbare doelen.
3. Er volgen 6 modules waarbij tijdens de coachsessie steeds uitgebreide aandacht wordt besteed aan de praktische zaken die belangrijk voor je zijn. De periode tussen de modules, meestal drie tot vier weken, gebruik je om de inzichten in de praktijk toe te passen en te toetsen.
4. Tijdens het 8st en laatste gesprek evalueer je de voortgang, bepaal je vervolgstappen en zet je nieuwe doelen op basis van je gestegen zelfvertrouwen, nieuwe inzichten en vaardigheden.

Het belang van de praktische toepassing van de opgedane inzichten is essentieel voor het succes. Zonder de juiste acties is elke sessie alleen maar informatie.





Effecten en Resultaten

- ✓ Je realiseert in hoge mate je commerciële doelen.
- ✓ Je krijgt inzicht in je doelgroep en leert keuzes te maken.
- ✓ Door nadruk te leggen op zelfsturing krijg je meer nieuwe klanten.
- ✓ Je zelfvertrouwen stijgt door het inzicht en het besef dat je zelf bepaalt wat voor resultaat je boekt.
- ✓ Je bent minder afhankelijk van de grillen van de klant omdat je het proces begrijpt en bestuurt.
- ✓ Je leert omgaan met het 'nee' van de klant en om dit in je voordeel te gebruiken.
- ✓ Je niveau als gesprekspartner stijgt, je wordt waardevoller voor de klant en je scoort meer opdrachten.
- ✓ Door de diverse modellen leer je een praktisch toepasbare manier van hoogwaardige verkoop.
- ✓ Je ontwikkelt een manier van werken waardoor je kunt leren van elke ervaring, positief of negatief.
- ✓ Je bereikt een duidelijk hoger commercieel niveau, zichtbaar in meer succesvolle deals en meer plezier in het vak zelf.

Pijlers van succes

DPV leunt op twee pijlers van succes. De eerste succesfactor is de professionaliteit, kennis en ervaring van de coach. De DPV coach is instaat om te prikkelen, te spiegelen en te confronteren, om op die manier het beste uit jezelf naar boven te halen. Daarnaast is de DPV coach minimaal 10 jaar zelf commercieel actief geweest in een middelgrote tot grote organisatie en kan daardoor kennis en ervaring inbrengen die waardevol voor je is. De tweede succesfactor is het speciaal voor de Nederlandse markt ontwikkelde materiaal. Dit materiaal ondersteunt het commerciële ontwikkeltraject op een natuurlijke en praktische manier.

Modules op hoofdlijnen

DPV bestaat minimaal uit de volgende 6 standaard modules:

- | | |
|---------------------|---|
| 1. DOELGROEP | kies de juiste doelgroep, focus brengt succes |
| 2. MARKTBENADERING | door de juiste acties heb je succes in eigen hand |
| 3. VERKOOPSTRUCTUUR | inzicht in de opbouw van een succesvol traject |
| 4. BEHOEFTEANALYSE | primaire redenen vinden waarom mensen kopen |
| 5. ARGUMENTEREN | met maximale impact argumenteren |
| 6. AFSLUITEN | win-win afsluiten en vragen om de opdracht |

Elke module bestaat uit geschreven tekst met toelichting, inzichten en voorbeelden. Daarnaast is er een sectie met formulieren, vragen en opdrachten.

Tijdsinvestering

De coachsessies vinden iedere 2 á 3 weken plaats en duren ca. 2 uur. Tussen elke sessie dien je zelf ca. 2 uur per week te reserveren voor het werken aan het materiaal van de module. Deze werkzaamheden zijn divers en worden indien nodig afgestemd op je specifieke persoonlijke situatie en commerciële uitdagingen. Een aantal veel voorkomende werkzaamheden zijn:

- Het lezen van het materiaal van de modules.
- Het uitvoeren van zelfanalyse om meer inzicht te krijgen in eigen functioneren.
- Het beantwoorden van vragen die helpen om de inzichten in de eigen praktijk toe te kunnen passen.
- Oefenen tijdens elke verkoopgesprek.
- Het maken van feedback en rapportage documenten.

De gemiddelde doorlooptijd van een DPV programma bedraagt tussen de 4 en 6 maanden. Het heeft weliswaar de voorkeur om een afspraak te hebben om de drie weken, maar door het individuele karakter is er voldoende flexibiliteit om rekening te houden met vakanties, beurzen en drukke periodes in je eigen schema.

