

INTERNATIONALE PUBLICATIES OVER SALES

Als producten en diensten moeilijk zijn te omschrijven, niet-tastbaar zijn, een hoge verkoopprijs hebben en een langdurig besluitvormingsproces vereisen om aangeschaft te worden, zijn deze voor verkopers moeilijk te verkopen. Waarschijnlijk is het in dergelijke omstandigheden moeilijk om met behulp van traditionele verkoopmethoden het product aan de man te brengen. Sterker nog, conventionele verkoopmethoden kunnen dan averechts werken.



Dat het Pareto principe ook toepasbaar is op verkooporganisaties, is vast geen verassing. In de praktijk genereert 20% van de verkopers nog steeds 80% van de verkopen. Verkopers die niet tot deze groep behoren, worden vervolgens overladen met traditionele verkooptechnieken die hier verandering in moeten brengen.

Wat leidt tot succes bij grote orders?

Waardoor zijn sommige verkopers

voortdurend beter dan hun concurrenten?

Waarom werken bepaalde afsluittechnieken wel bij kleine orders maar niet bij grote?

Hoe kunnen verkopers hun omzet bij grote klanten aanzienlijk verhogen? Het antwoord op al deze vragen vindt u met behulp van de SPIN-strategie.

Twaalf jaar onderzoek heeft geleid tot de verkoopstrategie die bekend staat onder de naam SPIN: Situatie-, Probleem-, Implicatie- en Nuttig-effect-vragen. De SPIN-strategie wordt door veel van de beste verkopers ter wereld toegepast. Dit boek maakt deze makkelijk te gebruiken methode nu ook voor u toegankelijk. Neil Rackham helpt u SPIN in praktijk te brengen via duidelijke illustraties, praktijkvoorbeelden en informatieve casestudies.

Als u succes heeft bij kleine orders maar moeite heeft met grote, dan toont SPIN u wat er fout gaat en hoe u dit kunt oplossen. Als uw concurrenten uw marktaandeel wegsnoepen, geeft SPIN u strategieën om weer voorsprong op de concurrentie te krijgen. Als u verkoopleider bent en medewerkers wilt motiveren tot betere

prestaties, dan reikt dit boek daarvoor specifieke gedragslijnen aan. Het boek legt uit waarom traditionele verkoopmodellen, die ontwikkeld zijn voor kleine consumentenorders, niet werken bij grote orders.

SPIN verkoop is een van de succesvolste verkoopmethoden van de laatste jaren en de helft van alle Fortune 500 bedrijven heeft de SPIN verkoopmethode gebruikt om hun verkoopmedewerkers te trainen. SPIN verkoop staat beschreven in dit interactieve, handige praktijkboek dat vele instrumenten biedt, zodat deze revolutionaire methode meteen in de praktijk kan worden gebracht.

Het 'Praktijkboek SPIN-verkoop' biedt behalve een korte introductie van de SPIN-verkoopmethode ook individuele diagnostische oefeningen, bedrijfscases, praktische suggesties voor planning en oefensessies ter voorbereiding op uitdagende verkoopsituaties. Met de informatie worden verkopers snel een meester in het stellen van de juiste vragen in de juiste fase van een verkoopgesprek.

Het helpt de business to business verkopers hun vaardigheden te vergroten en salesmanagers vinden er instrumenten die hen helpen hun medewerkers gericht te coachen. Het beginniveau van de gebruiker wordt met testen bepaald. Op grond van de resultaten kan de lezer zich verder verdiepen in de SPIN-verkoopmethode. De keten Situation Problem Indication Need payoff is een zeer effectieve manier om verkoopsuccessen te boeken.

SPIN Verkooptechnieken

Auteur: Neil Rackham

TFC / 1e druk / 2008

ISBN-13: 9789022994047



Praktijkboek SPIN-Verkoop

Auteur: Neil Rackham

Kluwer / 1e druk / 2007

ISBN-13: 9789059440319



Auteur: Richard Austie

Socrates Sales & Management Trainingen

www.socrates-trainingen.nl