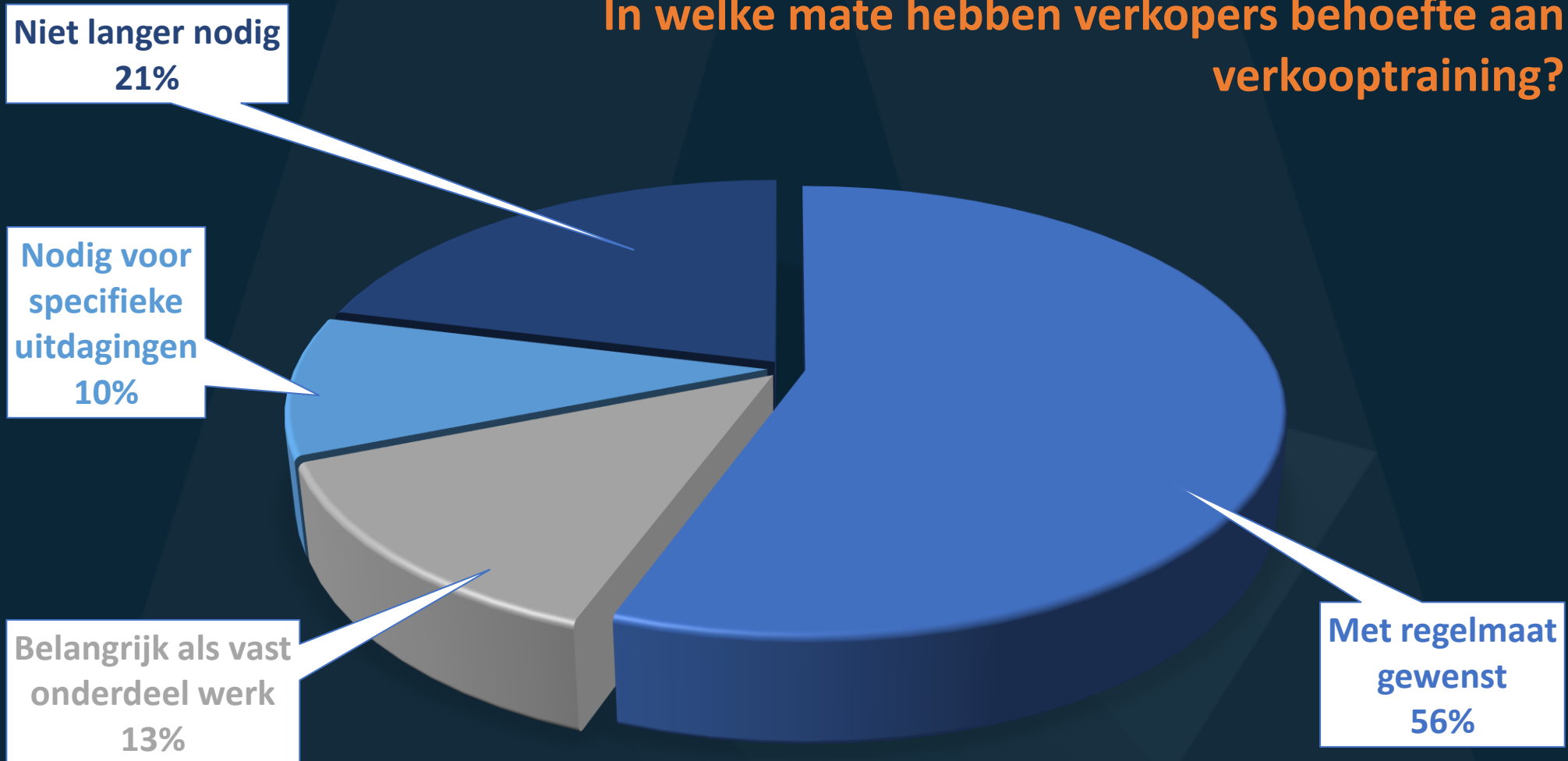


Top 3 uitdagingen voor verkopers:

1. New Business genereren:
 - > acquisitie plegen
 - > leads verzilveren
2. Structuur in het werk:
 - > administratie verzorgen
 - > bezoekverslagen maken
3. Weerleggen van bezwaren

In welke mate hebben verkopers behoefte aan verkooptraining?



Verkopers vinden zich zelf goed in:

Direct een goede 1 ^e indruk afgeven	56%	vs	DMU bepalen	3%
Verbinding maken met nieuwe klanten	46%	vs	Acquisitie plegen	6%
Klanten voor langere tijd aan binden	46%	vs	Bezwaren weerleggen	8%

83% van de verkopers wil zich graag ontwikkelen bij de huidige werkgever.
17% geeft aan dat dit alleen mogelijk is bij een nieuwe werkgever!

