

SALES TRANSFORMATIE ASSESSMENT

Herkent u zich in deze situaties?

Vink af wat van toepassing is op uw organisatie:



OMZETGROEI & SALESDOELEN

Herkent u dit?

- ☐ Uw bedrijf wil groeien in omzet, maar concrete sales targets ontbreken
- ☐ Pipeline-management is onduidelijk en voorspelbaarheid ontbreekt
- ☐ Conversion rates zijn laag en deal-closure duurt te lang
- ☐ Er is geen helder sales funnel of customer journey gedefinieerd
- ☐ Revenue forecasting is meer gokken dan sturen

Subtotaal: ____ / 5



SALESTURING & STRUCTUUR

Herkent u dit?

- ☐ Er bestaat geen sales governance binnen uw bedrijf
- ☐ Sales KPI's worden niet structureel gemeten of opgevolgd
- ☐ Accountmanagement gebeurt ad-hoc zonder strategie
- ☐ Geen sales dashboard voor real-time inzicht in prestaties
- ☐ Territory management en lead distribution lopen chaotisch
- ☐ Sales meetings zijn ineffectief en zonder duidelijke agenda

Subtotaal: ____ / 6



TEAMCULTUUR & BETROKKENHEID

Herkent u dit?

- ☐ Uw medewerkers zijn niet trots op hun werkgever
- ☐ Employee engagement in de sales organisatie is laag
- ☐ Er heerst geen winning culture of competitieve drive
- ☐ Sales coaching van management ontbreekt volledig
- ☐ Performance reviews zijn oppervlakkig en demotiverend
- ☐ Medewerkers hebben geen career development path in sales

Subtotaal: ____ / 6



SALESFRAMEWORK & METHODIEK

Herkent u dit?

- ☐ Er bestaat geen coherent sales framework binnen uw bedrijf
- ☐ Sales processes zijn niet gestandaardiseerd of gedocumenteerd
- ☐ CRM-usage is inconsistent en data-kwaliteit is slecht
- ☐ Geen sales methodology zoals SPIN, Challenger of Solution Selling
- ☐ Objection handling en negotiation skills zijn onderontwikkeld
- ☐ Sales enablement tools en training ontbreken

Subtotaal: ____ / 6



KLANTGERICHTHEID & CUSTOMER EXPERIENCE

Herkent u dit?

- ☐ Uw klant staat te weinig centraal in alle processen
- ☐ Customer lifetime value (CLV) wordt niet gemeten of geoptimaliseerd
- ☐ Net Promoter Score (NPS) is laag of onbekend
- ☐ Customer journey mapping is niet uitgevoerd
- ☐ Cross-selling en upselling opportuniteiten worden gemist
- ☐ Customer success management bestaat niet als functie

Subtotaal: ____ / 6



MARKTPOSITIE & COMPETITIVE ADVANTAGE

Herkent u dit?

- ☐ Uw value proposition is niet helder gedefinieerd
- ☐ Competitive differentiation ontbreekt in sales conversations
- ☐ Market penetration stagneert door gebrek aan strategie
- ☐ Sales qualified leads (SQLs) zijn van lage kwaliteit
- ☐ Win rates zijn laag en sales cycles te lang
- ☐ Reference selling en testimonial usage is minimaal

Subtotaal: ____ / 6



SALES INTELLIGENCE & DATA-DRIVEN SELLING

Herkent u dit?

- ☐ Sales analytics worden niet gebruikt voor besluitvorming
- ☐ Predictive selling en AI-powered insights ontbreken
- ☐ Social selling via LinkedIn wordt niet benut
- ☐ Sales attribution en ROI measurement zijn onduidelijk
- ☐ Churn rates zijn hoog en retention strategies ontbreken

Subtotaal: ____ / 5



UW TOTAALSCORE

Totaal aantal afgevinkte punten: ____ / 40



DIAGNOSE & ACTIEBEHOEFTE

0-10 punten: Sterke Sales Organisatie

Gefeliciteerd! Uw sales organisatie functioneert goed. Mogelijk zijn er kleine optimalisaties mogelijk, maar fundamentele verandering is niet nodig.

11-20 punten: Verbetering Gewenst

Er zijn verschillende verbeterpunten geïdentificeerd. Sales training en procesoptimalisatie kunnen significante impact hebben.

21-30 punten: Transformatie Noodzakelijk

Uw sales organisatie heeft fundamentele uitdagingen. Een gestructureerd transformatieprogramma is essentieel voor groei.

U komt in aanmerking voor een Sales Cadans trajecte.

31-40 punten: Crisis & Kans

Uw situatie vereist drastische actie, maar biedt ook de grootste kans op exponential growth. Een intensief transformatieprogramma zoals de Beijing Experience kan uw organisatie volledig herdefiniëren.

U bent een ideale kandidaat voor de exclusieve Beijing Leadership Experience.

VOLGENDE STAPPEN

Score 21+ punten?

Dan is het tijd voor actie.
U heeft drie opties:

OPTIE 1: SALES CADANS IMPLEMENTATIE (Score 21-25)

- 12-sessies programma in Nederland
- Structurele verbetering sales processen
- Managementcoaching programma
- Investering: €15.000 - €25.000

OPTIE 2: INTENSIEF TRANSFORMATIEPROGRAMMA (Score 26-30)

- Gecombineerd traject Sales Cadans + executive coaching
- Complete culture change programma
- 6-maanden implementatiebegeleiding
- Investering: €35.000 - €50.000

OPTIE 3: BEIJING LEADERSHIP EXPERIENCE (Score 30+)

- 9-daagse exclusieve transformatie-ervaring
- Voor leaders met exponential growth ambitions
- Complete organisatie-metamorfose
- Investering: €12.500 per persoon



READY VOOR TRANSFORMATIE?

"Hoge scores betekenen grote kansen"

Boek nu uw gratis assessment-gesprek:

- ☐ Persoonlijke intake met Michel de Man
- ☐ Analyse van uw specifieke situatie
- ☐ Advies over beste transformatie-route
- ☐ Geen verplichtingen, wel duidelijkheid

[BOEK GRATIS ASSESSMENT-GESPREK]

Ontdek welke route perfect past bij uw ambities



BELANGRIJK

Deze checklist is meer dan een assessment - het is een spiegel.

De meeste executives onderschatten hun uitdagingen.

Wees eerlijk met uzelf - alleen dan komt verandering.

Organisaties die 25+ punten scoren en NIETS doen, zijn over 2 jaar ofwel:

- Overgenomen door concurrenten
- Gefrustreerd door stagnerende groei
- Teleurgesteld door gemiste kansen

Organisaties die WEL actie ondernemen:

- Realiseren 40-75% omzetgroei
- Worden marktleiders in hun sector
- Bouwen legacy's die generaties duren

De keuze is aan u.

Welke organisatie wilt u over 2 jaar zijn?

Sales Cadans - Transforming Organizations Since 2004

"Where Assessment Meets Action"