

Activiteitenplan leerdoel 3

Simone Offerman

Student: Simone Offerman
Studentnummer: 4930975
Groep: A

Periode: 4
Studiecoach: Marno Akkerman

Bewijsmateriaal: <http://simone-offerman.com>, leerjaar 1, periode 4
Leerdoel: Behoeften en koopmotieven van potentiële en/of loyale klanten weten te achterhalen en het maken van sales inclusief het behalen van mijn (eigen) doelstellingen.

Aan welk persoonlijk leerdoel ga ik werken? En welke vaardigheid van een Commercieel Econoom kan ik daaraan koppelen?

Ik ga in periode 4 werken aan het achterhalen van behoeften en koopmotieven van potentiële en/of loyale klanten met als het doel het maken van sales. Daarbij wil ik mij ook ontwikkelen op de skill **doorzettingsvermogen**. Belangrijk is dat ik te allen tijde professioneel blijf, ook wanneer ik in een situatie geen verkoop kan maken.

Wat ga ik precies doen? Hoe ga ik dit uitvoeren en wanneer?

Tijdens periode 4 van leerjaar 1 ga ik mijn **doorzettingsvermogen** verder ontwikkelen. Dit ga ik doen door gedurende het project 'Business realiseren' minimaal 3 pogingen doe om de behoeften en koopmotieven van potentiële en/of loyale klanten te achterhalen. Daarbij maak ik gebruik van een sellogram en een ombuigingsmatrix. Met het bereiken van mijn gestelde doelstellingen wil ik laten zien dat ik **doorzettingsvermogen** heb en/of ontwikkeld heb.

- Sales: Sellogram en ombuigingsmatrix
- Sales: Verkoopgesprek 1
- Sales: Verkoopgesprek 2
- Sales: Verkoopgesprek 3
- Project: Salesresultaten m.b.t. doelstelling

Met wie ga ik dat doen?

De acties die ik ga uitvoeren, om mijn leerdoel te behalen en mij te ontwikkelen op de desbetreffende skill, voer ik deels individueel als in groepsverband uit.

Wat voor portfoliomateriaal – bewijslast – kan ik daarbij verzamelen?

Het volgende bewijsmateriaal verzamel ik tijdens het uitvoeren van mijn leerdoel:

- Sales: Sellogram en ombuigingsmatrix
- Sales: Verkoopgesprek 1
- Sales: Verkoopgesprek 2
- Sales: Verkoopgesprek 3
- Project: Totale salesresultaten m.b.t. doelstelling(en)

Reflectie

Om te reflecteren gebruik ik de STARR-methode. Deze methode staat voor Situatie, Taak, Actie, Resultaat en Reflectie. Ik heb voor de STARR-methode gekozen, omdat ik tijdens mijn vorige opleidingen deze methode al heb leren inzetten.

Situatie

Omdat periode 4 van leerjaar 1 van start is gegaan heb ik twee nieuwe skills gekozen, waarvan **doorzettingsvermogen** één van de twee nieuwe skills is. Daarnaast ontwikkel ik mij verder op de skill aanpassingsvermogen. Het doel is dat ik mij ontwikkel op de skill **doorzettingsvermogen** en mijn SMART geformuleerde leerdoel aan het eind van periode 4 heb kunnen behalen.

Taak

In periode 4 is het mijn taak geweest om mij te ontwikkelen op de skill **doorzettingsvermogen**. Deze skill heb ik gekozen, omdat ik het belangrijk vind om tijdens het project er zo veel mogelijk uit probeer te halen.

Mijn taak daarbij was het maken van een activiteitenplan waarin ik heb beschreven hoe ik mij in periode 4 ontwikkel op de skill **doorzettingsvermogen** en mijn leerdoel – *behoeften en koopmotieven van potentiële en/of loyale klanten weten te achterhalen en het maken van sales inclusief het behalen van mijn (eigen) doelstellingen* – kan behalen.

Actie

Ik heb mijn skill **doorzettingsvermogen** gekoppeld aan het volgende leerdoel: Behoeften en koopmotieven van potentiële en/of loyale klanten weten te achterhalen en het maken van sales inclusief het behalen van mijn (eigen) doelstellingen.

Allereerst heb ik een activiteitenplanning gemaakt, zodat ik precies wist wat mijn plan was om mijn leerdoel te behalen en mij dus te ontwikkelen op de skill **doorzettingsvermogen**. Tijdens het project 'Business realiseren' heb ik wekelijks mijn salesresultaten en persoonlijke verkoopdoelstellingen bijgehouden. Met de theorie en praktijklessen ben ik verkoopgesprekken gaan voeren.

Op deze manier is het mogelijk geweest om inzichtelijk weer te geven hoe ik mij ontwikkeld heb op de skill **doorzettingsvermogen**.

Resultaat

Aan de hand van de ondernomen acties is het resultaat dat ik voor deze skill en leerdoel het volgende bewijsmateriaal heb kunnen verzamelen:

- Sales: Sellogram en ombuigingsmatrix
- Sales: Verkoopgesprek 1
- Sales: Verkoopgesprek 2
- Sales: Verkoopgesprek 3
- Project: Totale salesresultaten m.b.t. doelstelling(en)

Met het resultaat van het bewijsmateriaal kan ik op mijzelf reflecteren of ik mijn skill **doorzettingsvermogen** heb ontwikkeld en daarbij mijn leerdoel heb kunnen behalen.

Reflectie

Door gebruik te maken van het door mij gemaakte activiteitenplan aan het begin van periode 4 leerjaar 1 heb ik overzichtelijk mijn opdrachten/taken weer kunnen geven. Het maken van een activiteitenplan in periode 2 en 3 heb ik als prettig ervaren, hierdoor heb ik deze opnieuw toegepast in periode 4.

Aan de hand van de drie verkoopgesprekken heb ik bewijsmateriaal kunnen verzamelen voor mijn verkoopactiviteiten en bewijsmateriaal voor sales vaardigheden om mijn ontwikkeling m.b.t. sales te kunnen weergeven en mijn leerdoelen te behalen.

Ik heb drie telefonische verkoopgesprekken vastgelegd. Ik heb telefonisch contact gelegd met de (potentiële) klant, zijn/haar behoefte achterhaald, koopmotieven gesignaleerd en gekoppeld aan producteigenschappen. Daarnaast heb ik een aantal koopbezwaren gesignaleerd en omgebogen naar een bijpassende producteigenschap. Als afsluiting heb ik een passend aanbod gedaan en een e-mail met de link naar onze website gestuurd, zodat de (potentiële) klant op zijn/haar gemak alles nog eens kan bekijken.

Door enthousiast te zijn tijdens het gesprek, waren de personen ook meer geneigd om te luisteren. Daarnaast heeft het geholpen dat ik niet opdringerig ben geweest met de verkoop. Ik heb hen voor het gemak een e-mail gestuurd met onze gegevens en de link naar de website, zodat zij het op een rustiger moment nog eens allemaal door kunnen lezen. Vanuit de reacties heb ik vernomen dat dit als prettig werd ervaren.

Daarnaast heeft het goed luisteren geholpen om de koopmotieven te signaleren en bezwaren om te buigen.

De gesprekken zijn laagdrempelig geweest, maar wel zodat ik mijn leerdoelen en doelen wist te behalen. Van nature ben ik wat directer en tijdens de gesprekken ben ik mij hiervan bewust geweest. Soms kwam een argument om een bezwaar om te buigen, vanuit mij iets te direct.

Door het voeren van de verkoopgesprekken heb ik daadwerkelijk sales kunnen genereren bij deze klanten. Doordat ik hen een e-mail heb gestuurd drong ik ze niet direct aan voor een aankoop.

Ik heb mij iedere dag goed ingezet om de geformuleerde leerdoelen en doelen te behalen. Hierdoor heb ik laten zien dat ik over **doorzettingsvermogen** beschik.

Door de uitgewerkte opdrachten/taken heb ik waardevolle bewijslasten kunnen verzamelen. Ik kan zeggen dat ik mij ontwikkeld heb op de skill **doorzettingsvermogen**. Daarnaast heb ik mijn leerdoel – *behoeften en koopmotieven van potentiële en/of loyale klanten weten te achterhalen en het maken van sales inclusief het behalen van mijn (eigen) doelstellingen* – behaald.

