



1ste druk, januari 2018.

2<sup>de</sup> druk, april 2024

Uitgever, Michel van Vuuren.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar worden gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.





# Voorwoord

---

Jarenlange kennis en ervaring op het gebied van talentontwikkeling in commerciële organisaties vormt de basis voor dit boek. Elke trainingsvraag dwong ons om na te denken over wat er verbeterd moest worden, zodat het ook daadwerkelijk ging bijdragen aan het gewenste praktijkdoel. Mijn dank gaat uit naar Marco Reijntjens, de oprichter van de Nederlandse Sales Academie. Zijn kennis en inspiratie hebben dit boek mede mogelijk gemaakt. Ook wil ik Maurits van de Loo bedanken voor zijn bijzondere regie werkzaamheden.



# Inleiding

---

We willen in een competitieve omgeving het verschil maken. Het beter doen dan de ander. Dat is in de verkoop en sport makkelijk te definiëren. Omzet of winst. Maar waar zit het verschil? Als je van de ander weet te winnen. Winnen is de uitkomst van het verschil maken. Dus hoe zorgen wij, als professional en manager, dat we precies weten wat dit inhoudt? Dan kunnen we pas echt richting geven aan het succes. Dit boek doorbreekt dit managementdilemma door prestaties zowel in de sport als sales nader onder de loep te nemen.





# Inhoudsopgave

---

Voorwoord	5
Inleiding	7
Inhoudsopgave	9
Wat moet ik doen?	11
De strategie bepaalt het prestatiedoel	29
Salesstrategieën	35
Onze prestatiedoelen	43
Het prestatiedoel en haar criteria	51
Zonder probleem geen oplossing	59
Zonder vertrouwen geen vraagstuk	67
Visie op de oplossing	83
Scoren	91
Het eindresultaat	97

