Het besluitkader

Vier vragen die een koopgroep beantwoordt voordat zij ja zegt.

KENNETH ★ SMIT
SUCCES DOOR DOEN

Jij stelt deze vragen aan jouw klant. **Elk blok dat leeg blijft, wijst je de volgende stap.**

1 Wat besluiten we

- Welk probleem lossen we op, in één zin?
- Wat gebeurt als jullie dit jaar niets doen?
- Wat valt buiten dit besluit?

2 Wie beslist mee

- Wie tekent?
- Wie verkoopt dit intern als ik de deur uit ben?
- Wie kan dit tegenhouden en spraken we nog niet?
- Welke afdeling heeft een ander belang dan jij?

3 Waaraan toetsen we

- Welke drie criteria zijn doorslaggevend?
- Waarover verschillen jullie onderling van mening?
- Welke informatie hebben jullie inmiddels genoeg van?

4 Wat gebeurt na ja

- Wat gebeurt in de eerste 90 dagen?
- Wie levert de tijd en de capaciteit?
- Waaraan zien jullie over een jaar dat dit slaagde?
- Wat doen jullie zodra het tegenvalt?

Zo gebruik je dit

ÉÉN PERSOON

Spreek je iemand alleen, loop de vragen door in een gesprek en schrijf zijn antwoorden op in zijn eigen woorden.

MEERDERE BETROKKENEN

Zit je met meerdere betrokkenen om tafel, laat hen het samen invullen. Daar zie je waar zij onderling verschillen.

MEEGEVEN

Geef het mee aan de persoon die jouw verhaal intern vertelt. Die heeft het harder nodig dan degene die tekent.

Erik van den Akker evda@kennethsmit.com