COCORECO

Sales skills

Persoonlijk ontwikkelrapport

Voorbeelddeelnemer

6/11/2026

Onderzoek hoe je klantbehoeften verheldert, je aanpak afstemt en commerciële afspraken opvolgt. Voor verkopers, accountmanagers en klantgerichte professionals. Je ontvangt een overzicht van je eigen verkooppraktijk met concrete gespreksexperimenten die waarde, vertrouwen en zorgvuldige opvolging verbinden.

Een persoonlijk ontwikkelinstrument met eigen vragen, geïnspireerd op gepubliceerde modellen. Verbind de resultaten met je werkcontext en gebruik het rapport als basis voor reflectie, gesprek en gerichte oefening.

VOORBEELDRAPPORT · FICTIEVE RESULTATEN

Samenvatting in één oogopslag

Je antwoorden brengen in beeld welke werkwijzen je vaker inzet en waar je ontwikkeling kunt richten. Verbind de uitkomsten met recente voorbeelden uit je dagelijkse praktijk.

Relatief sterker aanwezige thema's

Adaptief communiceren (80.0/100) · Opvolging en leren (80.0/100)

Thema's om verder te onderzoeken

Twijfels en bezwaren (30.0/100) · Behoefteonderzoek (30.0/100)

Dit zijn relatieve verschillen binnen dit profiel. Kies een ontwikkelprioriteit op basis van relevantie, context en voorbeelden.

Je eerste concrete stap

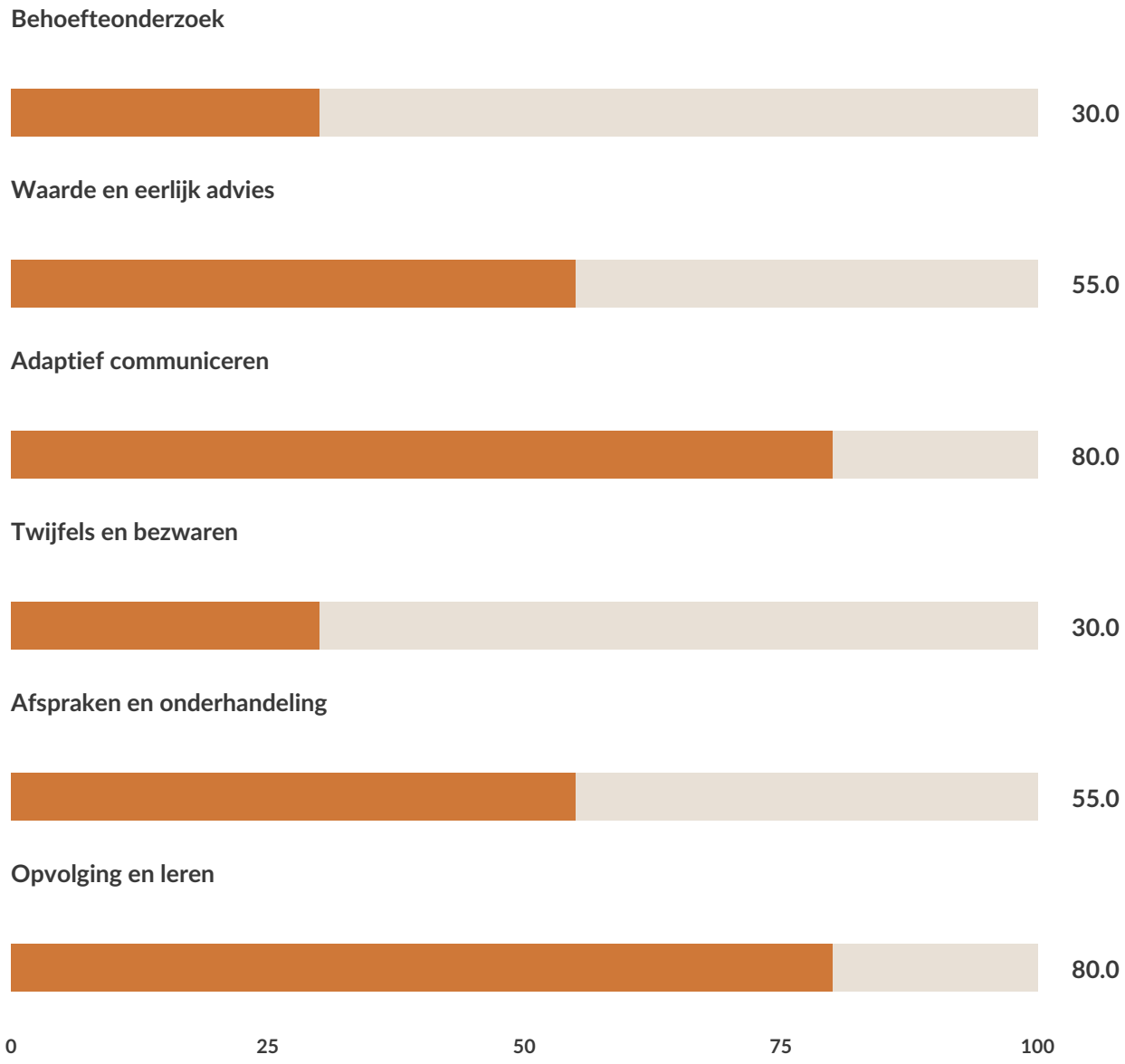
Stel drie open vragen voordat je een oplossing voorstelt.

Binnen 7 dagen: probeer één actie. Na 2 weken: bespreek het effect aan de hand van een concreet voorbeeld.

Gespreksvraag: wat herken je, wat verrast je en welk praktijkvoorbeeld geeft de nodige nuance?

Jouw profiel

Gewogen schaalantwoorden, omgerekend van 1-5 naar 0-100. Een zelfinschatting, geen objectieve prestatiemeting of percentiel.



Verdieping per thema

Behoefteonderzoek · 30.0/100 · SD 10.0

Dit thema beschrijft je eigen inschatting van behoefteonderzoek.

Deze beschrijvende score is gebaseerd op je eigen antwoorden. Vraag een concreet voorbeeld en onderzoek de invloed van je werkomgeving.

Oefenstap: Stel drie open vragen voordat je een oplossing voorstelt.

Waarde en eerlijk advies · 55.0/100 · SD 10.0

Dit thema beschrijft je eigen inschatting van waarde en eerlijk advies.

Deze beschrijvende score is gebaseerd op je eigen antwoorden. Vraag een concreet voorbeeld en onderzoek de invloed van je werkomgeving.

Oefenstap: Koppel één aanbodkenmerk aan een concrete klantbehoefte.

Adaptief communiceren · 80.0/100 · SD 10.0

Dit thema beschrijft je eigen inschatting van adaptief communiceren.

Deze beschrijvende score is gebaseerd op je eigen antwoorden. Vraag een concreet voorbeeld en onderzoek de invloed van je werkomgeving.

Oefenstap: Pas één gesprek aan op het kennisniveau van de klant.

Twijfels en bezwaren · 30.0/100 · SD 10.0

Dit thema beschrijft je eigen inschatting van twijfels en bezwaren.

Deze beschrijvende score is gebaseerd op je eigen antwoorden. Vraag een concreet voorbeeld en onderzoek de invloed van je werkomgeving.

Oefenstap: Onderzoek één bezwaar met een vraag vóór je antwoordt.

Afspraken en onderhandeling · 55.0/100 · SD 10.0

Dit thema beschrijft je eigen inschatting van afspraken en onderhandeling.

Deze beschrijvende score is gebaseerd op je eigen antwoorden. Vraag een concreet voorbeeld en onderzoek de invloed van je werkomgeving.

Oefenstap: Leg één volgende stap vast met eigenaar en datum.

Opvolging en leren · 80.0/100 · SD 10.0

Dit thema beschrijft je eigen inschatting van opvolging en leren.

Deze beschrijvende score is gebaseerd op je eigen antwoorden. Vraag een concreet voorbeeld en onderzoek de invloed van je werkomgeving.

Oefenstap: Vraag na levering wat waardevol was en wat beter kan.

Drie oefensuggesties uit het model

Startvoorstel op basis van de drie laagste beschrijvende scores. Bespreek of dit aansluit bij je ontwikkelvraag.

1. Behoefteonderzoek

Stel drie open vragen voordat je een oplossing voorstelt.

Wanneer: Binnen 7 dagen, in één concrete werksituatie.

Evaluatie: Vraag een concreet voorbeeld van het effect en bespreek dit na twee weken.

2. Twijfels en bezwaren

Onderzoek één bezwaar met een vraag vóór je antwoordt.

Wanneer: Binnen 7 dagen, in één concrete werksituatie.

Evaluatie: Vraag een concreet voorbeeld van het effect en bespreek dit na twee weken.

3. Waarde en eerlijk advies

Koppel één aanbodkenmerk aan een concrete klantbehoefte.

Wanneer: Binnen 7 dagen, in één concrete werksituatie.

Evaluatie: Vraag een concreet voorbeeld van het effect en bespreek dit na twee weken.

Methodiek en bronnen

60 vragen · individuele afname

Klantoriëntatie en adaptief verkopen: Saxe & Weitz en Franke & Park. Eigen ontwikkelitems; geen reproductie van SOCO of ADAPTS.

Een persoonlijk ontwikkelinstrument met eigen vragen, geïnspireerd op gepubliceerde modellen. Verbind de resultaten met je werkcontext en gebruik het rapport als basis voor reflectie, gesprek en gerichte oefening.

Franke & Park (2006) - Adaptive Selling and Customer Orientation

https://doi.org/10.1509/jmkr.43.4.693

Saxe & Weitz (1982) - Customer Orientation

https://doi.org/10.1177/002224378201900307

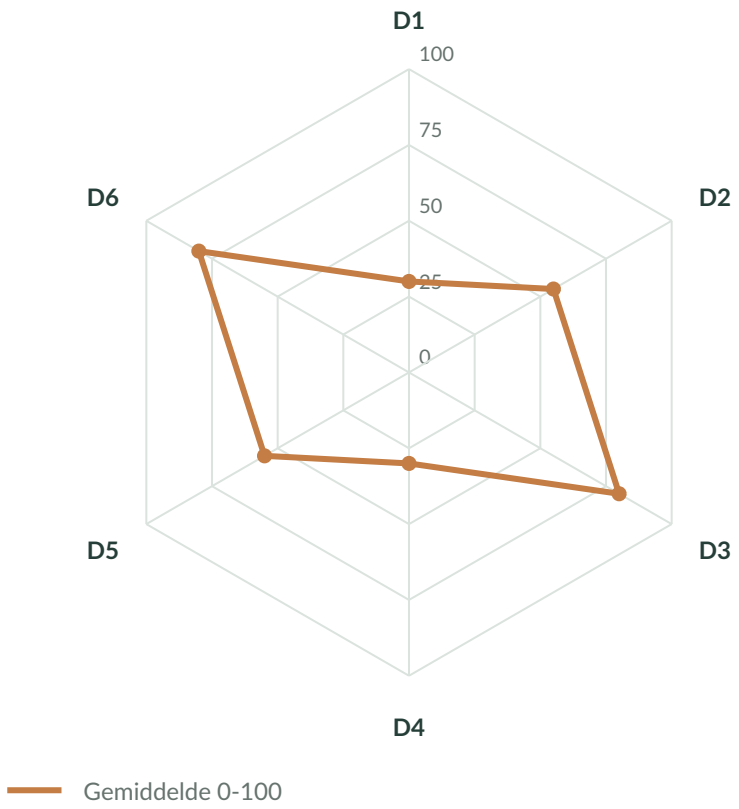
Onderbouw belangrijke beslissingen met meerdere bronnen en professionele begeleiding.

Totaalprofiel

n=1 | Schaal 0-100 | Model assessment-standard-60-v1

Uitgenodigd: 1 | 100%

Lees gemiddelde en spreiding samen. Gebruik concrete werkvoorbeelden voor interpretatie.

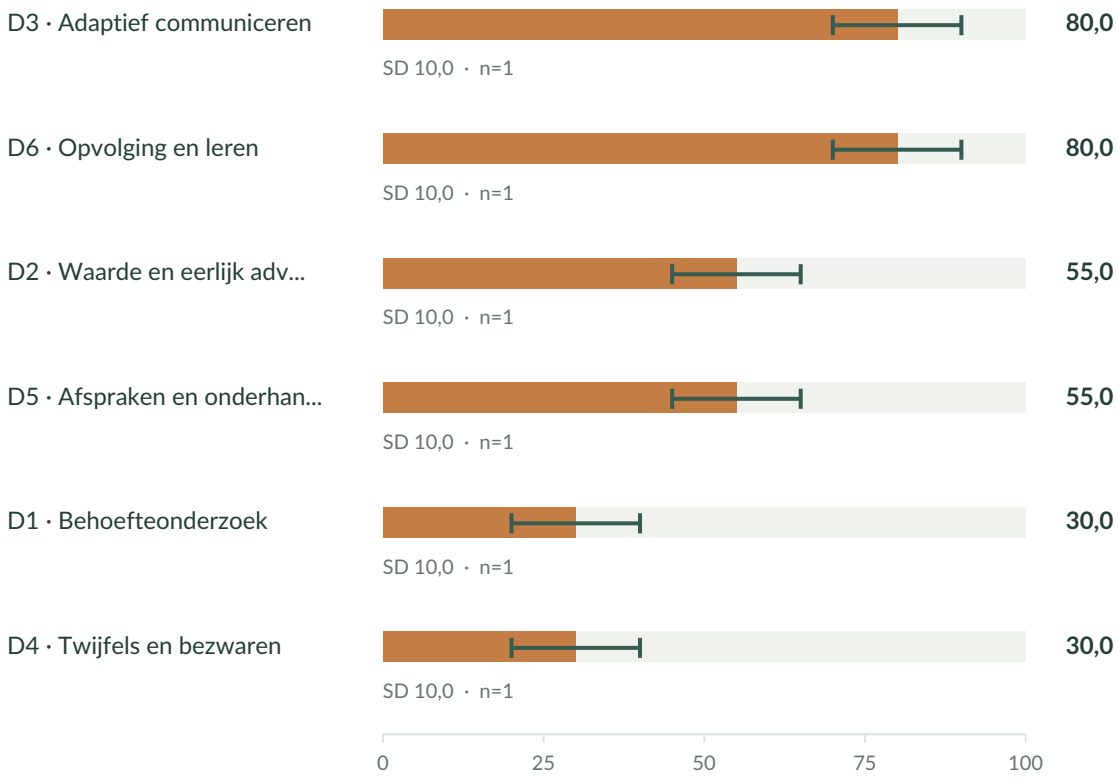


Vaste asvolgorde. Vergelijk domeinscores, niet de oppervlakte van de radar. D-codes verwijzen naar de tabel hieronder.

Gemiddelde en spreiding per domein

Code / deelgebied	Gemiddelde	SD	n
D1 | Behoefteonderzoek	30,0	10,0	1
D2 | Waarde en eerlijk advies	55,0	10,0	1
D3 | Adaptief communiceren	80,0	10,0	1
D4 | Twijfels en bezwaren	30,0	10,0	1
D5 | Afspraken en onderhandeling	55,0	10,0	1
D6 | Opvolging en leren	80,0	10,0	1

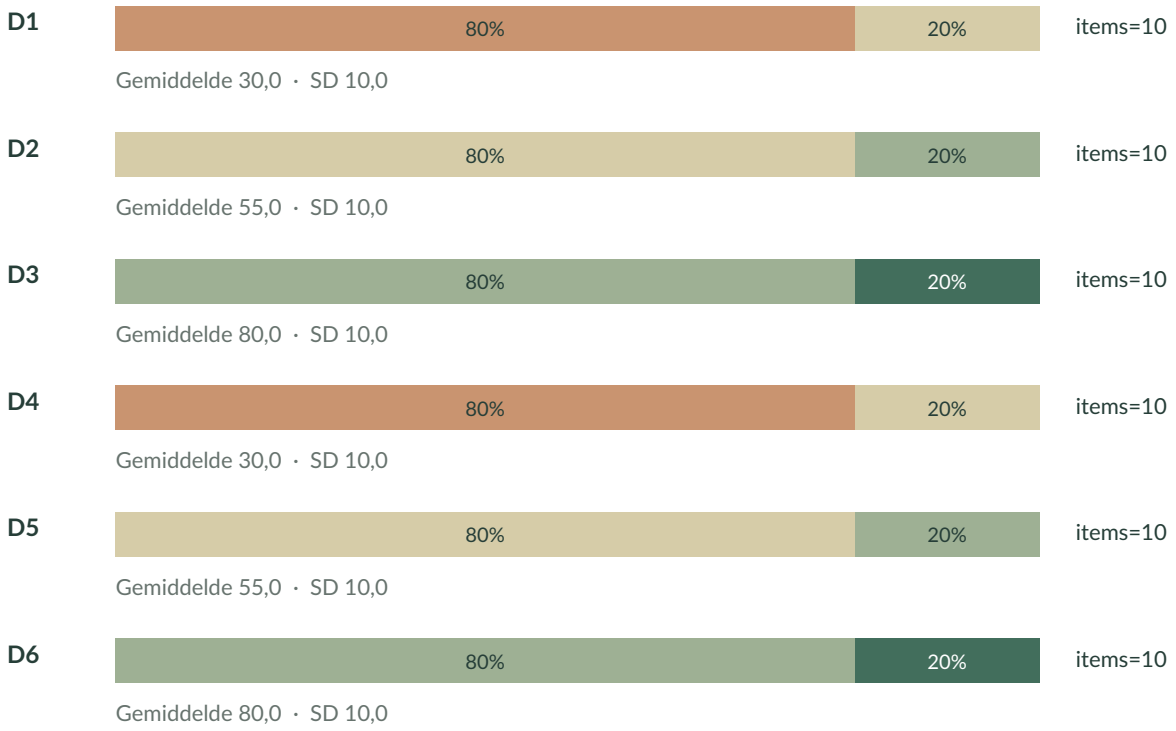
Sterktes en ontwikkelpunten



Aflopende gemiddelden. Streepjes = gemiddelde +/- 1 SD, begrensd op de schaal; geen betrouwbaarheidsinterval of significantietoets. Relatief sterk betekent niet automatisch voldoende; laag betekent niet automatisch een tekort.

n = 1 persoon. SD is de gewogen spreiding tussen gescoorde items binnen hetzelfde deelgebied, niet tussen mensen of een maat voor meetbetrouwbaarheid.

Antwoordverdeling en spreiding



Kleuren 1-5: gescoorde schaalantwoorden na omkering. Aantallen items, niet personen.

Deelgebied	1	2	3	4	5
D1	0	8	2	0	0
D2	0	0	8	2	0
D3	0	0	0	8	2
D4	0	8	2	0	0
D5	0	0	8	2	0
D6	0	0	0	8	2

Verschillen in perspectief

Niet van toepassing: één deelnemer en geen beoordelingen van anderen.

Vooruitgang

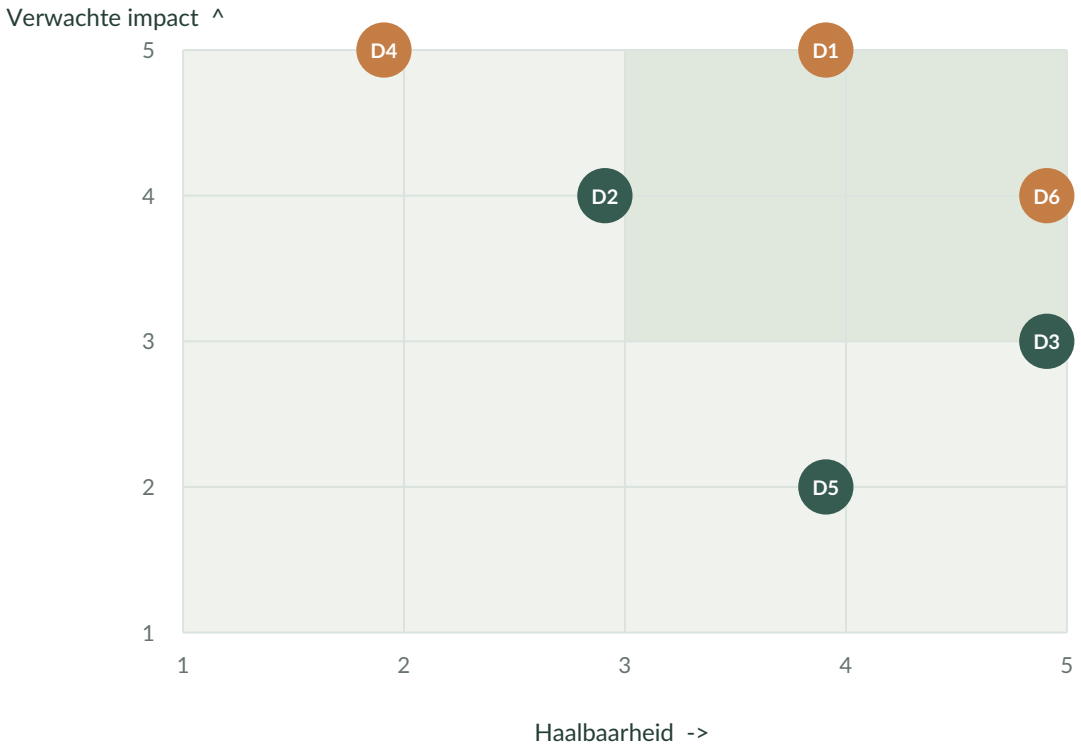
Geen gekoppelde vervolgmeting. Vergelijk alleen dezelfde items en scoring onder passende omstandigheden. Cognitieve herhaling kan oefeneffecten geven.

COCORECO | FICTIEF VOORBEELD

Prioriteitenmatrix

Verwachte impact x haalbaarheid, beide 1-5. Beoordelingen komen uit het ontwikkelgesprek, niet uit testscore of een algoritmische voorspelling. Kies twee of drie thema's.

Fictief beoordeelde prioriteiten ter illustratie.



Rechtsboven: hoge impact en hoge haalbaarheid. Oranje: geselecteerd. Nog niet beoordeeld: nog niet geplot.

Verdiepend rapport - vervolg

Thema	Verwachte impact	Haalbaarheid	Gekozen
D1 | Behoefteonderzoek	5	4	Ja
D2 | Waarde en eerlijk advies	4	3	-
D3 | Adaptief communiceren	3	5	-
D4 | Twijfels en bezwaren	5	2	Ja
D5 | Afspraken en onderhandeling	2	4	-
D6 | Opvolging en leren	4	5	Ja

COCORECO | FICTIEF VOORBEELD

Van prioriteit naar actie

1. Behoefteonderzoek

Concreet gedrag: Stel drie open vragen voordat je een oplossing voorstelt.

Eigenaar: Deelnemer

Evaluatiedatum: 2026-11-05

Zichtbaar effect: Vergelijk drie concrete werkmomenten vóór en na de afspraak en bespreek het effect na twee weken.

2. Twijfels en bezwaren

Concreet gedrag: Onderzoek één bezwaar met een vraag vóór je antwoordt.

Eigenaar: Deelnemer

Evaluatiedatum: 2026-11-05

Zichtbaar effect: Vergelijk drie concrete werkmomenten vóór en na de afspraak en bespreek het effect na twee weken.

3. Opvolging en leren

Concreet gedrag: Vraag na levering wat waardevol was en wat beter kan.

Eigenaar: Deelnemer

Evaluatiedatum: 2026-11-05

Zichtbaar effect: Vergelijk drie concrete werkmomenten vóór en na de afspraak en bespreek het effect na twee weken.

Bespreek na twee weken wat zichtbaar veranderde. Bewaar ook wat goed werkt. Een vervolgmeting volgt alleen met hetzelfde vragen- en scoringsmodel.