PSYCHOMETRIE · SIGMUND

COMPETENTIESCAN PRO SALES®

Commerciële veerkracht, overtuigingskracht en klantgerichtheid meten bij verkopers.



© 2026

DE OPLOSSING VOOR WERVING VAN VERKOPERS

Een goede verkoper luistert meer dan hij praat, houdt vol na een weigering en sluit zonder de relatie te beschadigen. Deze scan meet commerciële veerkracht, overtuigingskracht, klantgerichtheid en onderhandelingsvaardigheid, met kennis van verkooptechnieken en CRM. Zo ziet u wie past bij uw markt en uw team.

Waarvoor wordt het gebruikt? Voor accountmanagers, binnendienst, vertegenwoordigers en commercieel verantwoordelijken in elke sector en elk bedrijfsformaat.



01 **Salesmanager**
Kies verkopers die na een weigering doorgaan

02 **Recruiter sales**
Vergelijk commercieel potentieel vóór het gesprek

03 **HR-businesspartner**
Beperk verloop in het eerste jaar

04 **Sales director**
Zie wie onderhandelt zonder marge te verliezen

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

WAT DEZE TEST VOOR U VERANDERT.

Zes bouwstenen tonen of iemand commercieel sterk is én duurzaam bij uw klanten past.

01

Overtuigingskracht

Argumenten kiezen die aansluiten bij wat de klant echt wil

02

Onderhandelen

Toegevingen doseren en de marge bewaken tot de handtekening

03

Weerbaarheid

Na een weigering opnieuw contacteren zonder morren

04

Klantgerichtheid

De behoefte achter de vraag achterhalen en vertalen

05

Zelfstandigheid

Zelf prospecteren en de portefeuille actief uitbreiden

06

Marktkennis

Producten, concurrenten en CRM correct en actueel gebruiken

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

IPSATIEF VRAGEN · ~120 VRAGEN · ~20 MINUTEN

GEMETEN DIMENSIES EN CRITERIA

23 criteria in 4 dimensies.

01 PROFESSIONELE COMPETENTIES

4 CRITERIA

Blijk geven van analyse / synthese van klantverwachtingen in een verkoopsituatie.

Een goede stressbeheersing behouden tijdens piekmomenten in commerciële activiteit.

Blijk geven van doelmatigheid om verkoopdoelstellingen te behalen.

Een overtuigings- en onderhandelingsvermogen inzetten om verkopen te sluiten.

02 RELATIONELE COMPETENTIES

4 CRITERIA

Blijk geven van didactisch inzicht om een commercieel aanbod uit te leggen.

Blijk geven van contactvaardigheid met klanten en prospects.

Blijk geven van actief luisteren tijdens commerciële gesprekken.

Blijk geven van presentatievaardigheid in vergaderingen of bij klantpresentaties.

03 PERSOONLIJKE COMPETENTIES

7 CRITERIA

Blijk geven van initiatief om de verkoopportefeuille uit te breiden.

Blijk geven van weerbaarheid bij tegenslag na een klantweigering.

Blijk geven van competitiedrang om te presteren in een verkoopteam.

Blijk geven van zelfbeheersing in gespannen situaties.

Blijk geven van wilskracht en doorzettingsvermogen tot de ondertekening van het contract.

Kennis over verkooptechnieken actueel houden.

+ 1 ander criterium

04 TECHNISCHE COMPETENTIES

8 CRITERIA

Beheersing van verkoop- en closingstechnieken

Diepgaande kennis van producten en diensten

Proactief beheer van klantrelaties en klantenbinding

Effectieve prospectie en portefeuilleontwikkeling

Gevorderd onderhandelen en omgaan met bezwaren

Optimaal gebruik van CRM-tools

+ 2 andere criteria

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

RESULTATEN DIE HR DIRECT KAN GEBRUIKEN.

Na de afname zet SIGMUND de antwoorden om in concrete aanknopingspunten om te selecteren, te vergelijken en het gesprek voor te bereiden. Een AI-assistent in de vorm van een chatbot helpt u ook de resultaten te interpreteren en tot actie over te gaan.



01

Scores en referentieprofiel

Een competentieoverzicht met gedetailleerde scores, zelfevaluatie en vergelijking met het verwachte profiel.

02

Rapport op maat

Van het uitgebreide rapport tot de korte samenvatting, afhankelijk van het detailniveau dat de recruiter of manager nodig heeft.

03

Heldere visualisaties

Radar, histogrammen en vergelijkingen om sterke punten en ontwikkelpunten snel te zien.

04

Handelingsgidsen

Gespreksvragen en gerichte handvatten om resultaten te verdiepen en de volgende stappen voor te bereiden.

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM

WETENSCHAPPELIJKE BETROUWBAARHEID

Een test die selectie-, beoordelings- en ontwikkelingsbeslissingen onderbouwt.

~120
VRAGEN

4
DIMENSIES

~20 minuten
AFNAMEDUUR

VALIDATIE

- **Onafhankelijke externe validatie**
  Interne validatie en consistentie
- **Betrouwbaarheid en stabiliteit**
  Consistentie van antwoorden en schalen
- **Functiekennis**
  Meer dan 500 functiespecifieke kennisvragenlijsten

BESCHIKBAAR IN

Meer dan 10 talen

Frans · Engels · Duits · Spaans en meer

Neem contact op met ons team voor een demo: service@sigmund.net

SIGMUNDTEST.COM →

© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06