

Kwalificatie-check

Template om een aanvraag te kwalificeren

Check de aanvraag,
vóór je tijd investeert.

Wanneer

Vóór het voorstel

Aanpak

Vijf checks · go/no-go

Doel

Tijd voor de juiste kansen

Kwalificatie-check

Is deze kans de moeite waard? Vóór je een voorstel schrijft.

“Drie goede gesprekken, vijf uur aan een voorstel, en dan radiostilte. Het probleem: er is nooit gekwalificeerd.” — Oscar van Deurzen

Kwalificeren is het minst sexy deel van verkopen en tegelijk het deel dat de meeste vakmensen het hardst nodig hebben. Het is bewust beslissen of een kans de moeite waard is, vóórdat je er uren in steekt.

Want jouw tijd is je voorraad. Elk uur dat je in een kansloze deal steekt, is een uur dat je niet aan een goede kans besteedt. Deze check is geen wantrouwen naar de klant — het is respect voor je eigen tijd. En hij bespaart je de pijn van veel werk dat in stilte doodbloedt.

De vijf vragen

Beantwoord ze alle vijf eerlijk. Zijn er drie of meer "nee"? Schrijf dan nog geen voorstel — zoek eerst meer uit.

1. Is er een concreet probleem dat ik kan oplossen — of vrijblijvende interesse?
2. Wie beslist er — en heb ik die persoon gesproken?
3. Is er budget — of de bereidheid om dat vrij te maken?
4. Is er urgentie — waarom nu en niet over zes maanden?
5. Past dit bij hoe ik werk — is dit iemand die ik echt kan helpen?

Wat de praktijk laat zien: Wie alle vijf de punten bevestigd ziet, wint veel vaker dan wie er twee of meer mist. De check voorspelt je succes beter dan je onderbuik.

VOORBEELD — De creatieve professional

Een ontwerper maakte voor elke enthousiaste aanvraag uitgebreide moodboards — avonden werk. Vaak volgde daarna stilte: geen budget, of de "besliser" mocht niet beslissen.

Sinds ze vooraf deze vijf vragen langsloopt, steekt ze haar avonden alleen nog in kansen die echt zijn. Geen wantrouwen — gewoon respect voor haar eigen tijd.

De vijf checks	Ja / Nee + notitie
1. Concreet probleem dat ik kan oplossen?	
2. Besliser gesproken?	
3. Budget aanwezig of mogelijk?	
4. Urgentie — waarom nu?	
5. Past bij hoe ik werk?	

DOORGAAN	EERST MEER UITZOEKEN	NU NIET
Alles klopt. Investeer tijd.	Eén open vraag. Beslis daarna.	Te vroeg of geen goede fit.

Mijn beslissing + reden:

Hoort bij het werkboek: hoofdstuk 2 (Qualification) — de vier checks en het go/no-go beslismodel.