

Wekelijkse check-in

Template om je verkoopritme vast te houden

Eén vast uur,
elke week, geen excuus.

Wanneer
Elke week

Aanpak
Drie schermen

Doel
Een pijplijn die loopt

Wekelijkse check-in

Systeem boven motivatie. Eén vast moment per week.

“Motivatie komt en gaat. Een gewoonte blijft. Verkopen mislukt zelden door talent en bijna altijd door gebrek aan ritme.” — Oscar van Deurzen

Wie alleen verkoopt als de nood hoog is, zit op een achtbaan van pieken en dalen. Druk, dus geen tijd voor acquisitie; daarna stil, dus paniek. Wie er een vast, klein ritme van maakt, bouwt gestaag — en hoeft nooit meer in paniek te werven.

Deze check-in is dat ritme. Eén vast uur per week, als afspraak met jezelf in de agenda. Niet als het uitkomt, maar als vaste afspraak. Dat ene uur maakt over een jaar het verschil tussen "ik doe ook wat aan sales" en een pijplijn die loopt.

De drie overzichten

Houd in je hoofd — en op dit blad — drie overzichten bij. Samen vertellen ze je precies waar je deze week je energie in steekt.

Actieve kansen — wie loopt er nu, en wat is de volgende stap?

Opvolgen — wie verdient contact, en met welke reden? (Brengen, niet vragen.)

Benaderen — wie wil ik deze week voor het eerst spreken?

Wat de praktijk laat zien: Een vast wekelijks ritme houdt je pijplijn gevuld zonder pieken en dalen. Wie elke week een uur reserveert, hoeft nooit meer onder druk te werven.

MINI-CASE — Het uur dat alles veranderde

Een zelfstandige werkte alleen aan sales als het werk opdroogde — en zat dus continu in de stress. Op mijn advies blokte hij elke vrijdag van negen tot tien, vast, alleen voor verkoop.

Eerst voelde het als verloren tijd. Na drie maanden was zijn pijplijn voor het eerst gevuld terwijl hij het druk had. Niet door harder te werken, maar door één uur niet meer over te slaan.

Probeer dit: Zet nu een terugkerende afspraak in je agenda: één uur per week, "Verkoop", elke week dezelfde tijd. Behandel hem als een afspraak met een goede klant — die verzet je ook niet zomaar.

Week van	Pijplijn-gevoel (G/O/R)

Wat ging deze week goed?

Wat kon beter — en welk gesprek leerde me het meest?

De drie overzichten

Actieve kansen	Opvolgen (met reden)	Benaderen

Mijn drie prioriteiten voor komende week:

1.

2.

3.

Hoort bij het werkboek: het onderdeel "Je wekelijkse ritme" in Na de deal — systeem boven motivatie.