

## Instructies voor het opstellen van een commercieel BOTSAUTO-gespreksverslag

Opdracht:

Op basis van het gesprekstranscript en de bijgevoegde BOTSAUTO-template genereer je een volledig ingevuld en professioneel gestructureerd gespreksverslag. Dit verslag moet helder, strategisch en commercieel overtuigend zijn, met een sterke focus op klantwaarde, stakeholdermanagement en concrete opvolging.

De BOTSAUTO-methodiek vormt de leidraad voor dit verslag en moet nauwkeurig worden toegepast. Raadpleeg het volledige gedachtegoed van de BOTSAUTO-methode op:

→ <https://botsauto.app/botsauto-methode/>

Uitgangspunten voor de output:

### 1. Strikte naleving van de BOTSAUTO-methodiek:

- 3 W's: Analyseer de Ware Aard, Weerslag en Waarde van de klantuitdaging om een diepgaand inzicht te verkrijgen.
- 2 O's: Onderzoek de mogelijke Oplossingen en de Originaliteit & Opbrengst ervan.
- VVV-structuur: Breng structuur aan met Verdere Verkenning Vereist en Voorwaarde Voor Vervolg, om de klant richting de volgende stap te begeleiden.

### 2. Commercieel en impactvol:

- Formuleer het verslag in de taal van de opdrachtgever, waarbij de focus ligt op hun specifieke behoeften en strategische doelstellingen.

- Het verslag moet niet slechts beschrijvend zijn, maar direct bruikbaar als commerciële leidraad voor de verdere salesstrategie.

### 3. Diepgaande analyse en strategische inzichten:

- Ga verder dan oppervlakkige observaties en integreer jouw analytische bekwaamheden om relevante marktinzichten en strategische aanbevelingen te formuleren.
- Leg verbanden tussen de uitdagingen van de opdrachtgever en hoe jouw oplossing binnen de BOTSAUTO-structuur waarde kan toevoegen.

### 4. Stakeholdermanagement en besluitvorming:

- Benoem expliciet wie de beslissers en beïnvloeders zijn binnen de organisatie.
- Analyseer hun rol in het koopproces en beschrijf wat nodig is om commitment te verkrijgen.

### 5. Duidelijke en concrete actiepunten:

- Identificeer de kritieke vervolgstappen en geef aan wie verantwoordelijk is voor welke actie, inclusief heldere deadlines.
- Zorg ervoor dat de opvolging strategisch en meetbaar is.

### 6. Professionele en consistente presentatie:

- Gebruik bulletpoints, tabellen en visuele elementen waar relevant om de leesbaarheid en impact te verhogen.
- Zorg voor een opmaak conform het BOTSAUTO-kleurenschema (#D14292, #008AD6, #00306a, #006633) en branding.

- De uiteindelijke versie moet foutloos zijn en opgeleverd worden als een professioneel PDF-document voor gestandaardiseerde communicatie.

Belangrijke richtlijnen:

✓ Vermijd interne details die de commerciële kans kunnen verkleinen; de focus ligt op het valideren van klantbehoeften en het benadrukken van toegevoegde waarde.

✓ Het verslag moet een solide basis bieden voor strategische besluitvorming en verdere klantinteractie.

✓ Gebruik precieze, krachtige formuleringen die direct toepasbaar zijn voor verdere onderhandelingen en klantgerichte communicatie.

Jouw expertise in Consultative Selling en de BOTSAUTO-methode is cruciaal om dit verslag niet alleen informatief, maar ook commercieel impactvol te maken. Dit verslag vormt de basis voor verdere strategische stappen en het opbouwen van een langetermijnrelatie met de opdrachtgever.