

SALESGESPREK

Stel jezelf voor en beschrijf het verloop en verwachtingen van het gesprek.
Noteer hier een aantal elementen die je zeker wilt benoemen.

Welke (open) vragen kun je stellen om de pijnen te achterhalen?

1.

2.

3.

Welke toekomstgerichte vragen kun je stellen?

1.

2.

3.

Welke vragen kun je stellen om de verwachtingen te achterhalen?

1.

2.

3.

Afsluiting gesprek. Deze dingen wil ik zeker niet vergeten te zeggen:

1.

2.

3.

CHECKLIST SALESGESPREK

Deze lijst kun je in combinatie met de elementen die je hierboven hebt genoteerd gebruiken tijdens een salesgesprek.

FASE 1: ALGEMENE INTRO

- Aanleiding van het gesprek, algemeen praatje, het weer, plannen voor weekend, projecten momenteel mee bezig etc.

FASE 2: VERWACHTINGEN

- Persoonlijk voorstellen: "Ik stel voor om even kort kennis te maken, zodat ik kort kan vertellen wie ik ben en wat ik doe."
- Verwachtingen klant: "Vervolgens wil ik even kort in gaan op wie je bent en waar je tegenaan loopt."
- Opbouw gesprek: "vervolgens kunnen we kijken of ik je daarbij zou kunnen helpen en of ik kan bieden wat je zoekt."
- Check met klant: "Vind je dat goed?"

FASE 3: BEHOEFTE

- Achterhalen van de pijnen dmv stellen open vragen (waar loop je tegenaan, waar is de meeste behoefte, wat als dit zo door blijft gaan, wat al geprobeerd?)
- Achterhalen toekomstgerichte perspectieven
- Achterhalen van de verwachtingen van de ander

FASE 4: SAMENVATTEN EN JOUW VERHAAL

- Vertel kort wie je bent, waar je goed in bent en waarom je doet wat je doet. Wellicht kun je al concrete voorbeelden geven die te maken hebben met de pijnen van jouw klant. Welk probleem kun jij oplossen voor ze.

FASE 5: AFLSUITEN

- Afspraken maken (bijvoorbeeld samenvatting sturen gesprek, offerte uitbrengen)
- Vervolgafspraak maken: maak dit heel concreet. Datum, tijd en geef aan dat jij belt / mailt / langskomt.