


“SALES TRAINING DEEL 2”

Janneke Kruithof


PROGRAMMA

- Closing the deal
 - Gesprekstechnieken
 - Objection – Response
- 

Gesprekstechnieken

Het perfecte salesgesprek:

6 fases:

- O pening
 - O nderzoek
 - P resentatie
 - P rijs
 - A fronding
 - A fscheid
- 

Gesprekstechnieken

- Fase 1 Opening
- Introduceer jezelf
- Small talk
- Wissel visitekaartjes uit > Geef aan om via LinkedIn te connecten
- Refereer aan de afspraak
- One minute story

Gesprekstechnieken

Small talk.... waarom zo belangrijk?:

1. Ijsbreker
2. Geeft een uitstekende gelegenheid dat de klant zich jou beter herinnert
3. Welk klanttype heb ik voor me???

Gesprekstechnieken

One minute story



Gesprekstechnieken

Opening



Gesprekstechnieken

Het perfecte salesgesprek:

6 fases:

O pening

O nderzoek

P resentatie

P rijs

A fronding

A fscheid

Gesprekstechnieken

Onderzoek



Gesprekstechnieken

Onderzoek

Stel open vragen

Maak aantekeningen

Vat het gesprek samen



Gesprekstechnieken

Open vragen:

1 a) Wat vindt u belangrijk bij het kiezen van een Intermediair?

Antwoord:

Goede prijs aanbieden

Controle vraag:

Dus prijs is belangrijk voor u?

Dieptevraag:

1 b) Wat vindt u een goede prijs?



Gesprekstechnieken

- ▶ **Overige open vragen:**
 - ▶ Waar is de bijeenkomst voor bedoeld?
 - ▶ Wat is uw doelgroep?
 - ▶ Waarom koos u voor die locatie?
 - ▶ Waar moet een locatie in uw ogen aan voldoen?

 - ▶ **Gesloten vragen:**
 - ▶ Wanneer wordt er een besluit genomen?
 - ▶ Wanneer wilt u uiterlijk van mij een offerte?
 - ▶ Bent u degene die beslist?
 - ▶ Wie is degene die over de beslissing gaat?
- 

Gesprekstechnieken

Onderzoek

Stel open vragen

Maak aantekeningen

Vat het gesprek samen



Gesprekstechnieken

Opening

Onderzoek



Gesprekstechnieken

Het perfecte salesgesprek:

6 fases:

O pening

O nderzoek

P resentatie

P rijs

A fronding

A fscheid

Closing the deal

Presentatie

- ▶ Vat samen wat er is gezegd tijdens het gesprek
- ▶ Let op je woordkeuze
- ▶ Lok actie uit
- ▶ 80-20 regel

Closing the deal

- ▶ **FEATURE – ADVANTAGE – BENEFIT**

Gesprekstechnieken

Onderzoek

Presentatie



Gesprekstechnieken

Het perfecte salesgesprek:

6 fases:

O pening

O nderzoek

P resentatie

P rijs

A fronding

A fscheid


Closing the deal

Prijs

- ▶ **Directe aanpak:**
vermeld de prijs rustig en kalm, houdt geen pauze voor en na het vernoemen van de prijs.
- ▶ **Sandwich methode:**
het arrangement kost € 49,50, maar is inclusief zowel zaalhuur als catering en zelfs ook de BTW.
het arrangement kost € 49,50, maar u heeft 150 gratis parkeerplaatsen en geen bijkomende parkeerkosten.
- ▶ **Vergelijking in verkleinende zin:**
U betaalt meer aan hotelkosten / spreker.

Closing the deal

Prijs

- ▶ **Lange termijn ratio:**
Goede evaluatieformulieren en uiteindelijk meer cursisten door goede ervaring is ook belangrijk.
 - ▶ **Shock methode:**
Normaal kost het arrangement 59,50 per persoon, maar voor deze periode kan ik dit eenmalig aanbieden voor maar € 49,50.
 - ▶ **Vergelijking kosten v.s. budget**
Het locatiegedeelte is een klein percentage van uw opleidingskosten of totaalbudget.
- 

Gesprekstechnieken

Het perfecte salesgesprek:

6 fases:

O pening

O nderzoek

P resentatie

P rijs


A fronding

A fscheid

Closing the deal

Afronding

- ▶ Let op koopsignalen
 - ▶ Vraag naar de handtekening! Close the deal.

 - ▶ Half Nelson techniek:
 - ▶ Als ik de licentie fee aanbied, kiest u dan voor Meetingselect?
 - ▶ U wilt graag snel implementeren? Als ik plaats maak voor u, maakt u de overeenkomst dan vandaag definitief?
- 

Gesprekstechnieken

Het perfecte salesgesprek:

6 fases:

O pening

O nderzoek

P resentatie

P rijs

A fronding

A fscheid

Closing the deal

Afscheid:

- ▶ Vat samen wat je hebt afgesproken.
- ▶ Bedankt de gast voor zijn tijd en neem afscheid.
- ▶ Geef altijd een roze boekje mee met pen!
- ▶ Stuur een LinkedIn verzoek.

Zijn er nog vragen?