



CHECKLIST MOEITELOOS MEER KLANTEN
7 SUCCESVOLLE VERKOOPTECHNIEKEN



WAAROM DEZE CHECKLIST?

Een tijdje geleden plaatste ik een korte video op LinkedIn met de vraag: *“Waar loop jij als ondernemer tegen aan op het gebied van verkoop?”*
En vervolgens ontplofte mijn mailbox.

Zo mailde Lisa mij: *“Ik weet dat ik veel meer gesprekken zou moeten voeren, maar waar ik tegen aanloop is dat ik niet weet waar ik al die mensen vandaan moet halen. En ook waar ik de tijd vandaan moet halen! Mijn agenda staat al bol van de prioriteiten.”*

Jacqueline schreef: *“Ik worstel in verkoop enorm met mijn prijs. Zit hier iemand in de buurt die echt zo goed als hetzelfde doet (zelfde grootte groepen, zelfde locaties, zelfde focus) en zij vraagt 25% minder. Blijft moeilijk.”*

Jody mailde: *“Momenteel komen klanten een beetje aanwaaien. Ik wil meer continuïteit. Heel graag wil ik voor A-merken werken. En ik merk dat het heel moeilijk is om daarmee in gesprek te komen.”*

Zoals je ziet lopen de vragen op het gebied van verkoop enorm uit elkaar. En weet je, succesvol verkopen hangt ook van heel veel factoren af. Bijvoorbeeld de kwaliteit, kennis en ervaring van de verkoper, of je de juiste dienst hebt voor het juiste publiek, de timing van je aanbod etc. Sommige van die factoren heb je wel in de hand, andere niet of minder.

Er is dus helaas geen 100% waterdichte formule voor verkoop succes. Er zijn wél een aantal zaken die zorgen dat het verkopen véél effectiever en moeitelozer kan.

In mijn gratis checklist [Moeiteloos Meer Klanten](#) geef ik je **7 tips** die bewezen succesvol zijn!





TIP 1 VERKOOP ALTIJD AAN MENSEN

Je verkoopt -ook in B2B- nooit aan een organisatie of een bedrijf, maar altijd aan mensen van vlees en bloed. Het is belangrijk dat je weet met wie je aan tafel zit (let op: altijd de decision maker!).

Leef je in, **zorg dat je je klanten goed leert kennen en dat je de juiste vragen stelt.** Een HR manager loopt bijvoorbeeld tegen andere problemen aan dan een CEO. Pas je verkoopgesprek daar op aan. Zorg voor een CRM systeem waarin je dit ook bij kunt houden na elk gesprek. Zodat je in een volgend gesprek nog even terug kunt lezen wat je besproken hebt. Je klant wil zich gehoord en gezien voelen. Het draait niet om jou en ook niet om je dienst.

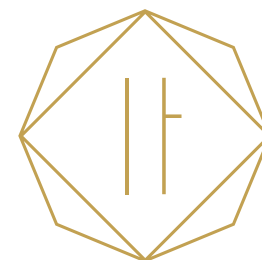


TIP 2

STEL GOEDE VRAGEN EN LUISTER

Een goede verkoper weet precies welke vragen je moet stellen en wanneer. Train je vraagtechnieken, zorg voor een goed sales script en stel open vragen.

Test tijdens het gesprek steeds of je de situatie volledig begrijpt door vragen te stellen en te controleren of er geen misverstanden zijn. Succesvolle verkopers praten 20% van de tijd en luisteren de overige 80%. Leer dus heel goed luisteren.





TIP 3

VERKOOP HET RESULTAAT

Veel ondernemers zijn zo overtuigd van wat ze doen, dat ze hier uren over kunnen praten. Ik herken dat wel. Maar jouw klant zit hier niet op te wachten. Die wil alleen maar weten wat het voor hem of haar oplevert. Ontdek de échte wensen en verlangens van je prospect en maak een koppeling naar de voordelen van je product of dienst. En dan niet de 'methode' waar jij mee werkt, het hoe. Maar vooral wat het de klant oplevert. Het Resultaat. Wat het de klant daadwerkelijk op gaat leveren om met jou te werken.

Dus stel je bent een Afslankcoach. Het draait niet om het dieet. Het draait niet om de kilo's die iemand afvalt. Maar om het feit dat je klant straks weer lekker in haar vel zit, een fit en gezond lichaam heeft en weer in haar bikini of haar skinny jeans kan.

Of stel dat je een Leiderschapstraining aanbiedt. Het draait niet om die training. Maar om het feit dat jouw klant nu brandjes loopt te blussen en achter de feiten aan loopt. En dat hij na jouw training helder heeft wat er moet gebeuren en weer de regie heeft. Waardoor zijn team beter presteert en hij zelf weer meer voldoening haalt uit zijn werk.



ONTDEK DE ÉCHTE WENSEN & VERLANGENS VAN JE PROSPECT

EN MAAK EEN KOPPELING NAAR DE VOORDELEN VAN JE PRODUCT OF DIENST

TIP 4

VERKOOP NIET OP PRIJS

Verkopen voor de laagste prijs is nog steeds een doodlopende weg.

Wat is de waarde van je product voor je klant? Je moet je expertise, je producten en je diensten op waarde schatten en je vraagprijzen daarop aanpassen.

Onthoud dat diensten of producten weggeven iets is wat iedereen kan.

Als je op prijs gaat verkopen, zet je uiteindelijk jezelf buitenspel.

Dus zorg dat je leert hoe je voor je waarde in plaats van voor je uren betaald kunt worden!

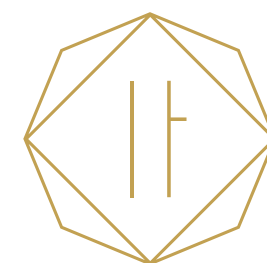


TIP 5

FOCUS

Druk, druk, druk. Er is als ambitieuze ondernemer altijd veel te doen. En er zijn voldoende redenen en excuses om sales uit te stellen of het niet grondig te doen. Om je gesprekken niet goed voor te bereiden. Dingen niet goed bij te houden en af te ronden. Toch is dat bij verkoop niet slim.

Focus zorgt voor resultaat. Focus vooraf en in je gesprek zelf zorgt dat je betere vragen stelt. En het zorgt ervoor dat je na afloop weet of je moet opvolgen, welke vragen je dan moet stellen etc. Klanten zullen zo meer vertrouwen in je hebben. Focus betekent ook zorgen dat je je salesdoel én salesplan helder hebt.





TIP 6

WEET WAAR JE NAAR TOE WIL

Het maakt nogal uit of je van Amsterdam naar Groningen of van Amsterdam naar Maastricht moet rijden. Als je niet weet wat je einddoel is, kun je daar ook niet naartoe werken. Sales is niet anders. Dus bepaal eerst wat je doel is en welk resultaat je wilt, voordat je iemand belt of ergens aan tafel gaat zitten.

Ook je doel per jaar moet helder zijn, zodat je daarna het in een plan per kwartaal, en per maand kan zetten. En zodat je elke week precies weet welke acties je moet doen om jouw resultaat te behalen. Wat wil je verkopen? Hoeveel? Aan wie? Wanneer? Pas als je doel duidelijk is, kun je de route bepalen.





TIP 7 SALES IS A NUMBERS GAME

Dus heel simpel gezegd: Hoe meer gesprekken je voert, met de juiste mensen, op het juiste moment en de juiste propositie, hoe groter de kans op een goede deal. Dus wees niet bang om te bellen of afspraken te maken en zorg natuurlijk dat je oprecht geïnteresseerd bent in wat je klant zegt.



BEN JE TOE AAN MOEITeloos MEER KLANTEN?

Wil je met je business naar het next level en weet je dat betere verkoop hierin een belangrijk verschil gaat maken? Meld je dan [hier](#) aan voor mijn gratis online training. Hierin deel ik mijn verkoopmethode met de **Vier pijlers voor Moeiteloos Meer Klanten**.

Het resultaat? Je verkoopt makkelijker, effectiever én meer ontspannen. Hierdoor groeit je business en ervaar je meer voldoening.

Kun je niet op die dag, meld je dan toch aan. Je krijgt namelijk de 'replay' in je inbox. Live erbij zijn is natuurlijk leuker en interessanter, omdat je mij dan ook al je salesvragen persoonlijk kunt stellen!

**Moeiteloos
meer klanten?**

MELD JE [HIER](#) AAN VOOR DE

**GRATIS
ONLINE TRAINING**



OVER LISETTE

Ik geloof in ontspannen ondernemen en ontspannen groeien. Het is mijn missie om ervoor te zorgen dat ondernemers een business creëren die hun ideale leven mogelijk maakt. In de afgelopen jaren heb ik honderden ondernemers in binnen- en buitenland mogen begeleiden naar het next level in hun business én hun leven.

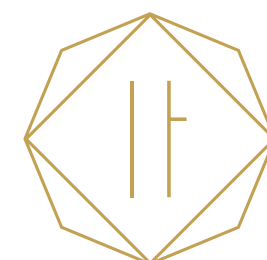
Ik werk exclusief met ambitieuze, gemotiveerde ondernemers die met hun bedrijf naar het next level willen. Ondernemers die bereid zijn te doen wat nodig is en zichtbaar resultaat willen bereiken. Ondernemers die geen concessies willen doen, maar een winstgevend bedrijf willen én een fijn en vrij leven. Met de juiste vaardigheden en kennis is het echt mogelijk om een fijn leven én een winstgevende onderneming te hebben. En waar jij ontspannen en vol energie van kunt genieten!

Jij bent als ondernemer de basis van jouw succes. Je bedrijf kan alleen blijven groeien als jij blijft groeien. In tegenstelling tot wat de meeste businesscoaches doen, werk ik met mijn klanten – ambitieuze ondernemers die ontspannen willen groeien – dan ook niet alleen op strategisch gebied. We werken naast strategie tevens aan krachtig leiderschap. Een stevig en onmisbaar fundament om duurzaam te kunnen blijven groeien met je bedrijf.

Benieuwd wat business coaching voor jou kan betekenen en wil je kennismaken?
Mail of bel me, ik kijk ernaar uit je te spreken.

Warme groet, Lisette

info@lisettetol.nl / 06 489 296 79





lisette tol

BUSINESS COACH

06 489 296 79 | info@lisettetol.nl | lisettetol.nl