

Marketing Zonder Moeite

Vorbereidingsformulier voor een verkoopgesprek zonder verkoperig te zijn

In een verkoopgesprek, ook wel conversiegesprek genoemd, is het bijzonder belangrijk dat je aandacht geeft aan waar de ander mee worstelt.

Zodra je van wal steekt met wat jij zelf te bieden hebt, nog voordat je van de ander precies weet waar zij/hij mee zit, ben je al een stuk van het vertrouwen kwijt.

Een verkoopgesprek kent een heel aantal elementen en een daarvan is de voorbereiding. Zowel die van jou als de voorbereiding van degene met wie jij gaat praten.

Je geeft ermee aan dat je aandacht hebt, zorgvuldig bent. En vooral dat je respect hebt voor de tijd van de ander waar je het gesprek mee gaat voeren.

Succes!

Selma

Hallo [*voornaam*]

Ik vind het geweldig leuk dat ik jou een [*naam van het verkoopgesprek*] kan aanbieden.

Gratis, maar zeker serieus. Ik wil graag dat de tijd van [*naam van het verkoopgesprek*] optimaal gebruikt wordt. Zodat jij er ook echt een start mee kunt maken!

Ik hoop dan ook dat we in dit gesprek een aantal zaken helder op tafel krijgen en dat je zin krijgt om verder aan de slag te gaan.

Ter voorbereiding vraag ik je om de volgende drie vragen te beantwoorden:

1. Wat zou je het liefst veranderd willen zien binnen de komende 6 maanden?
2. Als die verandering er ook werkelijk komt, wat is daarvan dan de grootste impact op jouw business?
3. Als die verandering er NIET komt, wat zijn daarvan dan de gevolgen?