

HOE JE KLANT D.M.V. 9 VRAGEN HET AANBOD AAN ZICHZELF VERKOOPT

Hieronder de 9 vragen die je in het salesgesprek kunt stellen om te zorgen dat jij de klant tot denken aanzet, in plaats van andersom. Achter deze vragen schuilt nog een manier waarom het zo werkt. Deze vind je via de QR code hiernaast:



- 1) Wat is de grootste uitdaging waar je nu tegen aanloopt?
- 2) Wat kost dit je op dagelijkse basis (qua tijd, geld, energie)?
- 3) Welke specifieke doelen of prioriteiten wil je in de komende 3-6 maanden bereiken?
- 4) Wat zou volgens jou de ideale oplossing zijn voor de uitdagingen die je zojuist noemde?

HOE JE KLANT D.M.V. 9 VRAGEN HET AANBOD AAN ZICHZELF VERKOOPT

(HOE LEKKER ONTSPANNEN IS DAT)

5) Hoe belangrijk is het voor jou om een oplossing te vinden die tijd en kosten bespaart?

6) Hoe belangrijk is het voor jou om NU actie te ondernemen?

7) Hoe klinkt het aanbod voor jou?

8) Wat is het beste wat kan gebeuren?

9) Wat is het slechtste wat kan gebeuren?

