



Hoe succesvol een verkoop afsluiten?

Dinsdag 30 augustus 2011





Organisatie

Training

Selectie

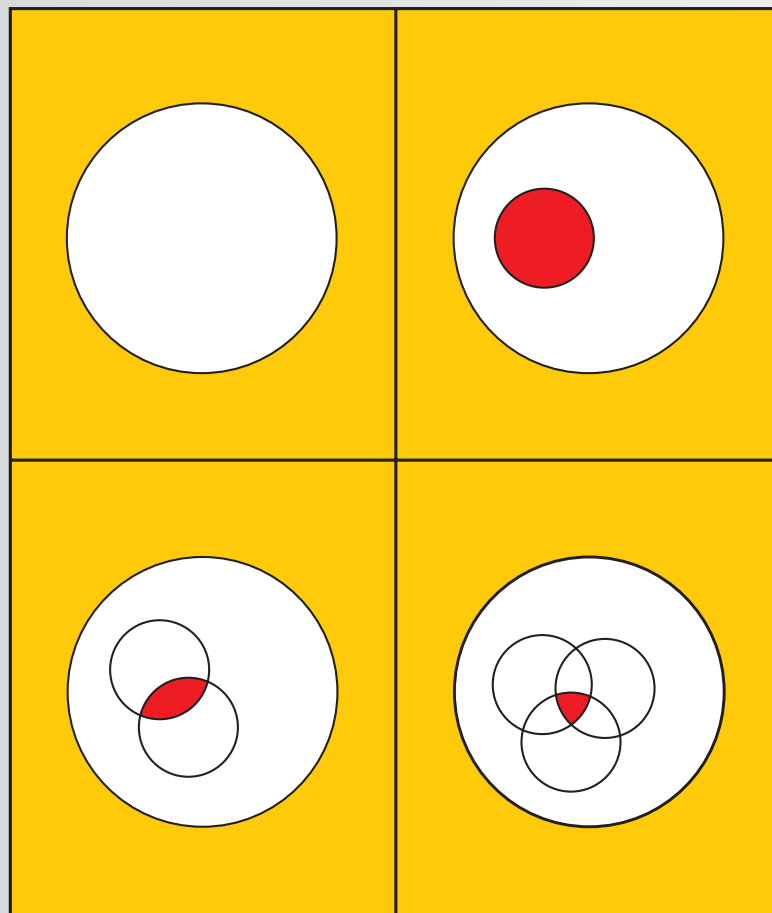
Visualisatie

Het één kan niet zonder het ander

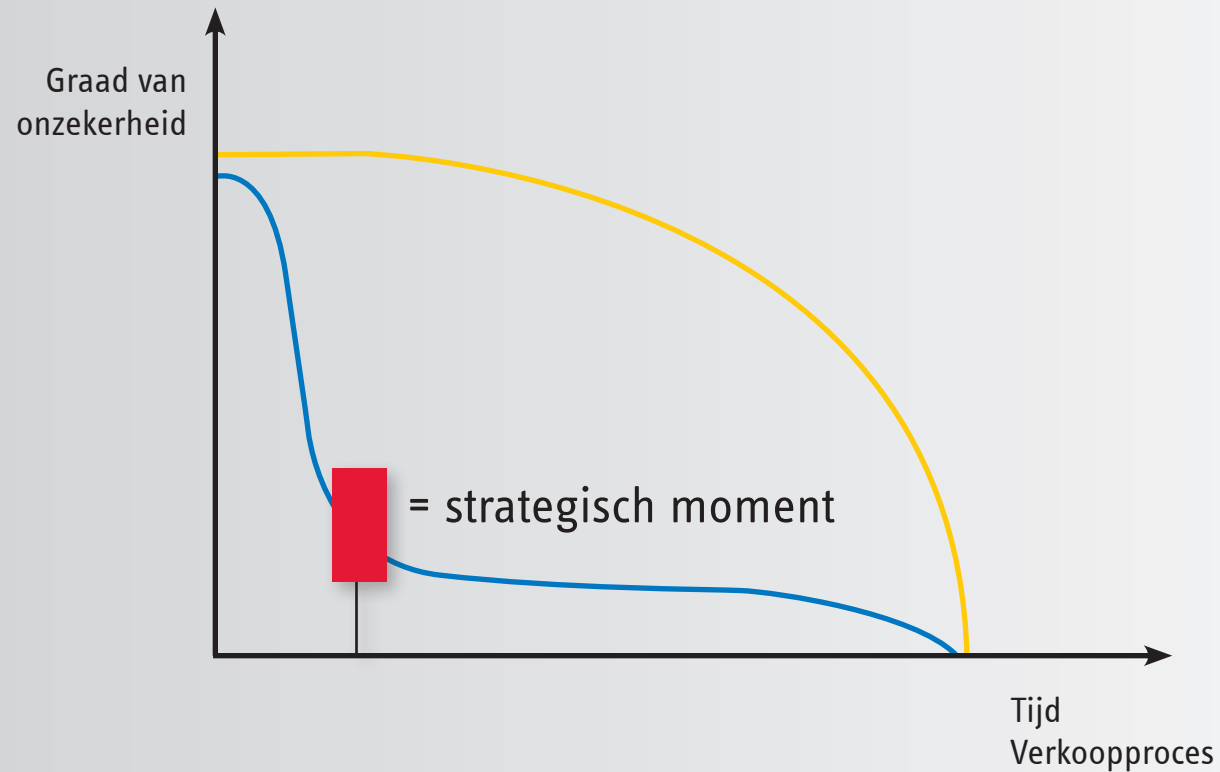
Wat doet u best?



De weg van de minste risico's



Het strategisch moment

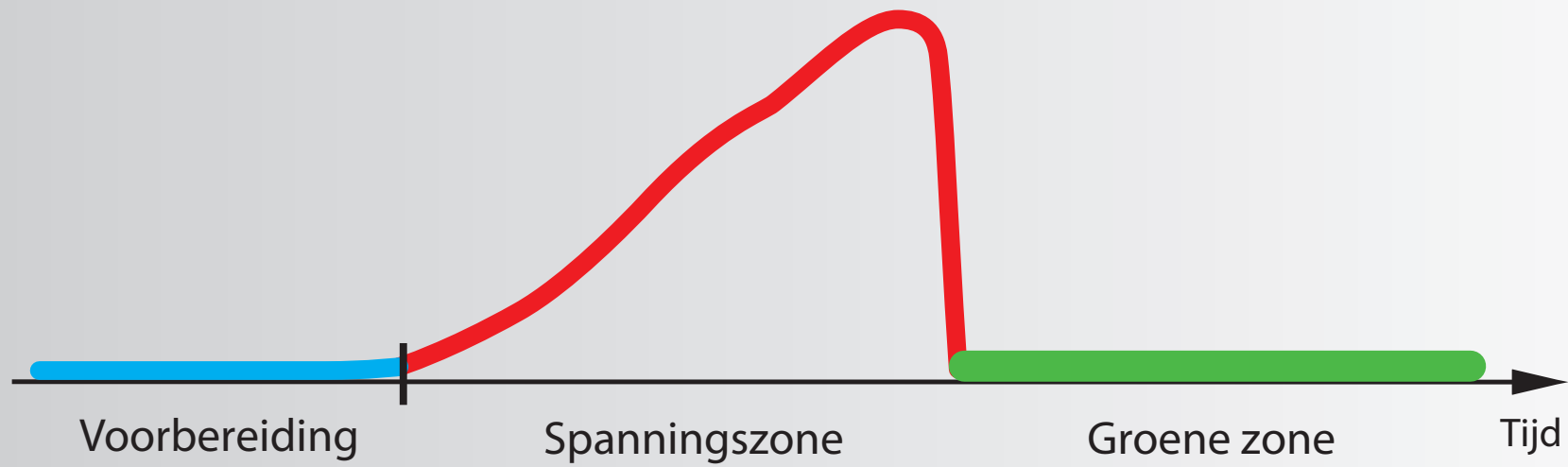


“U leidt het gesprek om zo snel mogelijk inzicht en zekerheid te krijgen in uw reële kansen tot succes bij de klant.”

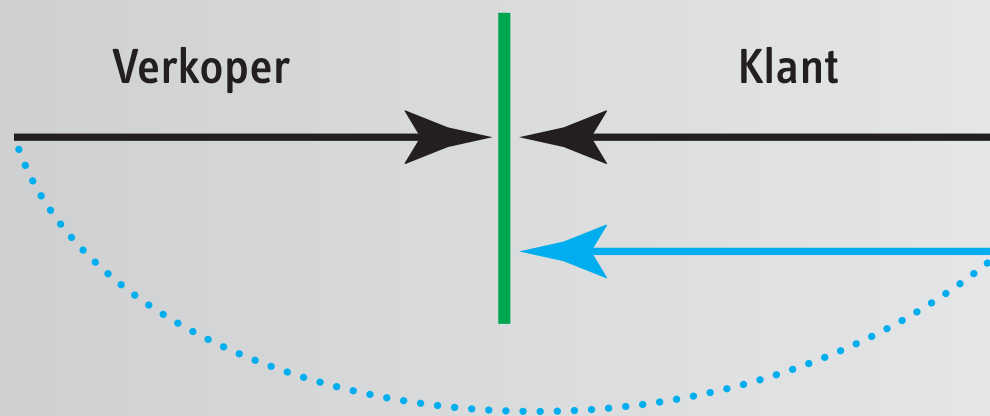
Het beslissingsmechanisme van uw klant

	1	2	3	4
Money				
Authority				
Need				

De groene zone

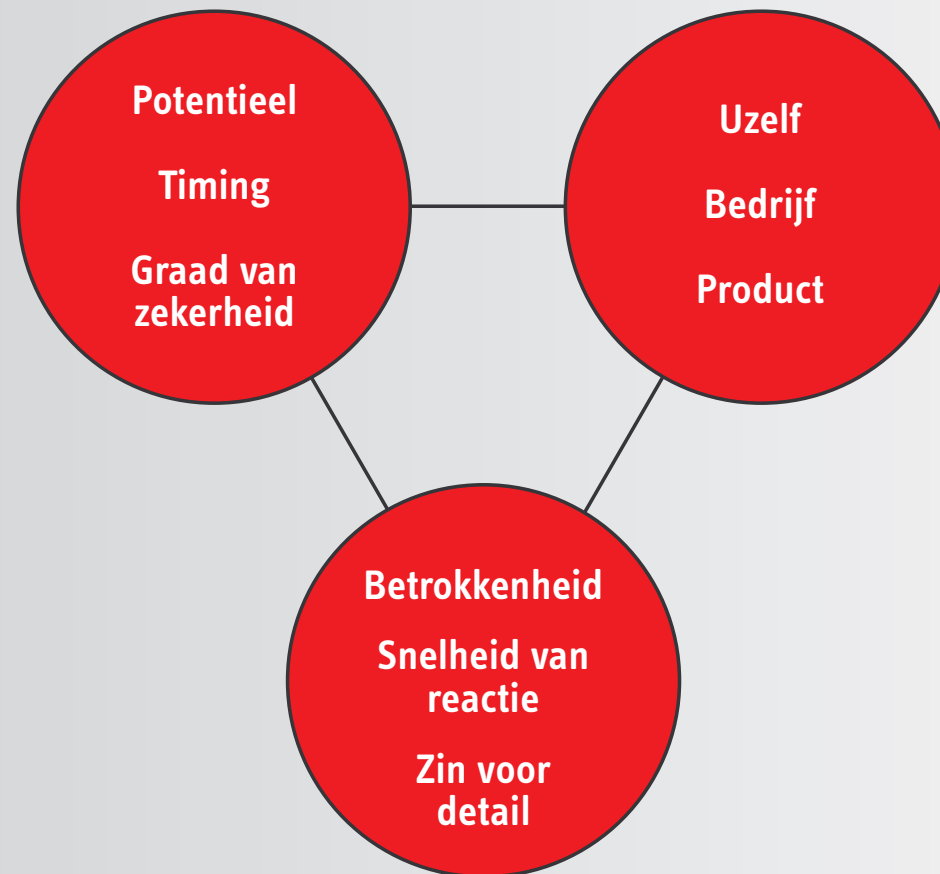


Naast de klant staan



“Ga naast uw klant staan, u zal meer te weten komen”

Een consequent beoordelingsmechanisme



De kracht van woorden

1. Methode - systeem



2. Respect



3. Sportief



4. Droom



5. Openheid



Gelegenheid om vragen te stellen

