

Het verkoopgesprek:

Met name het verkoopgesprek is niet iets wat je in 1 of 2 weken leert. Een goed verkoopgesprek voeren duurt jaren en ook dan kun je nog het gevoel hebben dat je het verkeerd hebt aangepakt en er niet het optimale resultaat hebt uitgehaald. We gaan deze periode dus zoveel mogelijk verkoopgesprekken oefenen.

Opdracht: het verkoopgesprek

7 fasen van het verkoopgesprek

- Lees in de bronnen: het verkoopgesprek in onderdelen.
- Maak onderstaande lijst volledig met fases van het verkoopgesprek
- maak bij elke fase een korte omschrijving en beschrijf waar je op moet letten

Fase	Omschrijving	Waar let je op
Ontvangst en Begroeting	Zeg een klant altijd goedendag bij binnenkomst. Goedemorgen/Goedemiddag	Laat merken dat de klant welkom is. Vaste klanten persoonlijk aanspreken.

Richt je tijdens de verkoop gesprekken extra goed op het wensen achterhalen en inspelen op de wensen van de klant.