**Observatieschema verkoopgesprek**

**Datum:**

**Verkoop product:**

**Naam verkoper:**

**Naam klant:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Stap | Onderwerp: | Tips en Tops.Wat heb ik gezien en wat zijn verbeterpunten? |
| 1 | Begroeting  |  |
|  | Houding en oogcontact |  |
| 2 | Koopwens achterhalen:Benadering klant |  |
|  | Behoeften peilen |  |
|  | Open vragen |  |
|  | Gesloten vragen |  |
| 3 | Demonstratie  |  |
| 4 | Koopweerstanden weerleggen |  |
| 5 | Koopbesluit |  |
| 6 | Bijverkoop stimuleren |  |
| 7 | Afsluiten verkoop/ Afscheid nemen |  |
| algemeen | Verbaal gedrag |  |
| algemeen | Non-verbaal gedrag |  |