

B1.5.1 Hoe werkt een goed verkoopgesprek?

¿Cómo funciona una buena conversación de ventas?



Een goed **verkoopgesprek** begint met twee voorwaarden: de klant heeft een probleem en er is **vertrouwen**. In de eerste fase ga je **onderzoeken** door gerichte vragen te stellen, zodat je de situatie goed begrijpt. Daarna vat je de diagnose samen en controleer je of dit klopt. Pas dan geef je een advies of voorstel dat de klant echt helpt. Zo kun je **toegevoegde waarde** leveren en de relatie versterken, want een probleem *lossen we wel op*.



*Una buena **conversación de ventas** comienza con dos condiciones: el cliente tiene un problema y hay **confianza**. En la primera fase vas a **investigar** haciendo preguntas concretas, para que entiendas bien la situación. Después resumes el diagnóstico y compruebas si es correcto. Solo entonces das un consejo o una propuesta que realmente ayude al cliente. Así puedes **aportar valor añadido** y fortalecer la relación, porque un problema lo resolvemos. \p>*

1. Welke twee voorwaarden zijn nodig voordat een klant iets koopt?
 - a. De klant wil een korting en de leverancier belooft snelle levering.
 - b. De leverancier heeft veel ervaring en de klant vraagt om een offerte.
 - c. Er is een contract getekend en er is een planning gemaakt.
 - d. Er is een probleem bij de klant en er is vertrouwen in de oplossing.
2. Wat hoort bij de eerste stap van het verkoopgesprek?
 - a. De prijs meteen vastleggen en om akkoord vragen.
 - b. Veel vragen stellen om de uitdagingen van de klant te begrijpen.
 - c. De klant overtuigen met technische details over het product.
 - d. Een projectvoorstel sturen zonder verdere vragen.

1-d 2-b

2. Planificas una reunión de ventas con un nuevo cliente en Utrecht.

Task: Kies één vergaderruimte in Utrecht, noteer datum en tijd, controleer de beschikbaarheid en schrijf een korte **samenvatting** voor je **offerte**.

URL: [Seats2meet](#)

Use in your answer: vergader- en werkplekken / vergaderruimte / boekingen / wijzigen / betaal per persoon / wel