

B1.5.1 Hoe werkt een goed verkoopsgesprek?

Come funziona una buona conversazione di vendita?



Een goed **verkoopsgesprek** 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*.



Un buon colloquio di vendita inizia con due condizioni: il cliente ha un problema e c'è fiducia. Nella prima fase vai a indagare ponendo domande mirate, così da capire bene la situazione. Poi riassumi la diagnosi e verifici se è corretta. Solo allora dai un consiglio o una proposta che aiuti davvero il cliente. In questo modo puoi fornire valore aggiunto e rafforzare la relazione, perché un problema lo risolviamo. Vp>

1. Welke twee voorwaarden zijn nodig voordat een klant iets koopt?
 - a. De leverancier heeft veel ervaring en de klant vraagt om een offerte.
 - b. De klant wil een korting en de leverancier belooft snelle levering.
 - 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 verkoopsgesprek?
 - a. Een projectvoorstel sturen zonder verdere vragen.
 - b. Veel vragen stellen om de uitdagingen van de klant te begrijpen.
 - c. De klant overtuigen met technische details over het product.
 - d. De prijs meteen vastleggen en om akkoord vragen.

1-d 2-b

2. Stai pianificando una riunione di vendita con un nuovo cliente a Utrecht.

Compito: 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