

B1.5.1 Hoe werkt een goed verkoopgesprek?



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*.



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

1-b 2-b

2. Je plant een verkoopvergadering met een nieuwe klant in Utrecht.

Taak: 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