

B1.5.1 Hoe werkt een goed verkoopsgesprek?

Como funciona uma boa conversa de venda?



Een goed **verkoopsgesprek** begint met twee voorwaarden: de klant heeft een probleem en er is **vertrouwen**. Daarna werk je in drie stappen, net als bij een dokter. Eerst ga je **onderzoeken** door vragen te stellen en de situatie helder te krijgen. Vervolgens geef je een diagnose en pas daarna een advies of voorstel dat echt helpt. Dan kun je als leverancier **toegevoegde waarde** leveren en bouw je een sterke relatie op.

*Uma boa **conversa de vendas** começa com duas condições: o cliente tem um problema e há **confiança**. Depois disso, você trabalha em três etapas, como num médico. Primeiro, você vai **investigar** fazendo perguntas e deixando a situação clara. Em seguida, você dá um diagnóstico e só então um conselho ou uma proposta que realmente ajude. Assim, como fornecedor, você pode **entregar valor agregado** e construir um relacionamento forte.*

1. Welke twee voorwaarden zijn nodig voordat een klant iets koopt?
 - a. De klant wil korting en jij hebt veel ervaring.
 - b. Er is een probleem bij de klant en er is vertrouwen in jouw oplossing.
 - c. Je hebt een snelle levertijd en een groot team.
 - d. De klant vraagt om een offerte en jij maakt direct een voorstel.
2. Wat gebeurt er in de fase van onderzoek?
 - a. Je bespreekt alleen eerdere projecten van je bedrijf.
 - b. Je stelt veel vragen om de uitdagingen van de klant te begrijpen.
 - c. Je schrijft het contract en plant de startdatum.
 - d. Je presenteert meteen je product en de prijs.

1-b 2-b

2. Você está planejando uma reunião de vendas com um novo cliente e está procurando em Utrecht um local de reunião adequado.

Tarefa: Kies één vergaderlocatie in Utrecht en schrijf een korte samenvatting met datum/tijd, prijs per persoon, wat er speciaal is en hoe je de afspraak bevestigt.

URL: [Seats2meet](#)

Use in your answer: Boek nu / vergaderruimte / betaal per persoon / boeking / dashboard / tot 24 uur wijzigen