

50 VRAGEN DIE JE KUNT STELLEN AAN JOUW PROSPECT

IN ORDER TO GET
THE BEST RESULTS FROM
WHAT MAKING MY
YOU WON'T BE
50 QUESTIONS

IS THERE A
THE IF YOU WANT
WILL I BE
THERE I BE
YOU BE IT

WHAT DO YOU DO
OR
ARE YOU
THE QUESTION?

WHAT DO YOU DO
BUT ALSO
MY THING?

WHAT DO YOU DO
YOUR CAT THE DO
THE INTEREST?

WHY YOU ARE
YOUR THING?

WHAT DO YOU
ARE YOU INTERESTED
YOUR INTEREST?

WHAT HEAT CALL ME
YOU MUST CALL
THAT YOUR PUK
DISTRIBUTION?



ARAMIK GARABIDIAN

50 Vragen Belangrijke Kwalificatievragen aan Jouw Prospects

Wil je NOOIT meer te hoeven verkopen?
En wil je meteen gezien worden als DE #1 Expert?

Lees dan deze 50 vragen die iedere ondernemer MOET weten bij het kwalificeren van zijn/haar Ideal Clients!

Ik adviseer altijd vanuit mijn jarenlange ervaring en van alle fouten die ik gemaakt heb met deze B.K.U.R-methode:

Gewoon DOEN DOEN DOEN DOEN! Jouw eerste 1000 gesprekken mogen mislukken. Geef jezelf alle ruimte om te experimenteren en te testen wat wel of wat niet goed werkt!

Alles is ok in deze fase. Ik heb geen enkele haast met geen enkele connecties om die klant te maken. En jij mag ook deze houding overnemen. Wees relaxt en open in je benadering en zorg dat je helpt en geeft.

Daarnaast kun je de volgende vragen stellen in het vervolg en bij de opvolging:

1. Hoe kan ik je helpen?
2. Kun je mij wat achtergrondinformatie geven over deze situatie?
3. Wat gaat er op dit moment niet goed en waarom denk je dat dat zo is?
4. Hoe lang worstel je er al mee?
5. In hoeverre heeft dit probleem* (lees de opmerking hierboven bij dit woord) invloed op de rest van de organisatie/jij/afdeling/team?
6. Wat kost dit probleem JOU, in tijd, geld, personeel, energie, etc.?
7. Hoe lang houd je het vol zonder een oplossing? (Waar is het stuk?)
8. Heb je jouw huidige frustratie met uw personeel/collega's/leveranciers gedeeld?
9. Hoe is dit probleem ontstaan?
10. Wat maakt een oplossing voor dit probleem belangrijk voor jou?
11. Wat levert het oplossen van dit probleem jou op?
12. Waarom denk je dat deze vraag al zo lang bestaat?
13. Hoe groot is het probleem?
14. Wie is uiteindelijk verantwoordelijk voor dit probleem?
15. Vertel me er meer over...
16. Kun je inschatten wat het jou gaat kosten?
17. Waarom gebeurt dit, denk je?
18. Wat is jouw rol in deze situatie?
19. Wat heb je er tot nu toe aan gedaan?

20. Wat heeft je er tot nu toe van weerhouden eraan te werken?

21. Wat is jouw strategie om het op te lossen?

22. Wie kent dit verhaal nog meer?

23. Wat zijn je doelen, waar wil je heen?

24. Wanneer weet je dat u tevreden bent met de oplossing?

25. Welke druk staat er op jou/het team/de organisatie?

26. Wie ondersteunt de actie om het op te lossen?

27. Wat is je grootste uitdaging met betrekking tot dit probleem?

28. Heeft jouw concurrentie dezelfde uitdaging?

29. Wat is het eerste dat je zou kunnen doen?

30. Wie had er aan tafel moeten zitten?

31. Wat is de reden om mij hier aan tafel uit te nodigen?

32. Wat hoop je dat ik voor je kan doen?

33. Op een schaal van 1 tot 10, hoe belangrijk is de oplossing voor u?

34. Wat ga je de volgende keer anders doen?

35. Naar welke oplossingen kijkt u allemaal?

36. Wanneer wil je dat het probleem is opgelost?

37. Wat denk je dat er voor nodig is om dit zo snel mogelijk op te lossen?

38. Hoe doe je dit nu?

39. Hoe ga je om met tegenslagen?

40. Als je de perfecte oplossing had, wat zou dat dan zijn in tijd, geld, energie?

41. Welke alternatieven heb je bekeken?

42. Welke oplossing verkiest u en waarom?

43. Heb ik nog iets over het hoofd gezien?

44. Kunt je je vinden in deze oplossing?

45. Zijn er mensen die bezwaar kunnen hebben tegen het implementeren van deze oplossing?

46. Zijn er belangrijke zaken waar ik rekening mee moet houden?

47. Waarom kiest u mij om jouw probleem op te lossen?

48. Waar ben je gepassioneerd over?

49. Wie is jouw Ideale Client?

50. Hoe kan ik je helpen?