

---

# JE BESTE SALES GESPREKKEN IN DEZE 5 STAPPEN



DEZE 5 STAPPEN METHODE GEEFT JE STRUCTUUR EN HOUVAST

---



# 1. Maak een échte connectie

Maak een échte connectie door oprecht geïnteresseerd te zijn. Het gaat niet om dat je verkoopt, maar het gaat er om dat je je potentiële klant verder helpt. Dan komt de verkoop vanzelf. Maar eerst moet diegene een connectie met jou hebben, stel dus een paar persoonlijke vragen over het leven en de business.

Deze 5 stappen methode is dus geen script, maar een goede structuur, zodat je betere opbouw in je gesprek hebt en betere vragen gaat stellen. Betere vragen geven betere gesprekken en dus betere resultaten.



## 2. Ontdek de échte pijn

Ontdek de échte pijn van je klant. In deze fase gaat het 100% over hen. Help je potentiële klant zijn eigen pijn te ontdekken, te benoemen en te ervaren. Zo weet jij ook precies waar hij/zij in de koopreis zit.

# 3. Visualiseer de visie

Vraag naar de plannen voor de toekomst en de visie. Maak hun doelstellingen zeer concreet, wanneer is je potentiële klant écht blij? Wat betekent dat? En wat motiveert hem of haar?

Alleen maar de pijn benoemen is niet genoeg. Je potentiële klant moet snappen en voelen wat hem/haar in de weg staat om het doel te behalen.

Luister, ga echt de diepte in en vat de pijn en de visie samen. Dat kan als volgt:

*Als ik je goed begrepen hebt, je hebt problemen met... (pijn)*

*Je wil groeien naar ... (visie)*

*Klopt dat?*



## 4. Benadruk het verschil (actueel en gewenst)

Benadruk het verschil waar je potentiële klant nu is en wat de gewenste situatie is, laat ze dat zelf benoemen. Aan jou de taak om te zorgen dat ze dit zo specifiek mogelijk maken en door te vragen. Bijvoorbeeld:

*Wat denk je dat er nodig is om deze situatie te veranderen? Welke hulp zou je daar bij helpen? Hoe zou je het beste geholpen zijn om de komende 3-6 maanden resultaat te behalen?*

Vat alles steeds samen en vraag of het klopt. Elke positief antwoord gaat het straks makkelijker maken voor de beste uitkomst.





## 5. Vraag de commitment

Gebaseerd op alle input dat je hebt gekregen (de pijn, visie en het verschil tussen de actuele en gewenste situatie) kun je nu de oplossing presenteren. Maak dit relevant en concreet. Dit gaat niet over hoe je hen helpt, maar je helpt ze inzien dat jouw oplossing hun gaat helpen.

Na je pitch vraag je of ze denken dat dit ze gaat helpen hun doel te behalen. Ja? Super, wat is er dan nog nodig?

Nee? Wat houdt je tegen? En belangrijk: is dat het enige wat je tegenhoudt? Zo isoleer je de bezwaren en kun je de bezwaren oplossen (als het goed is weet je al in 99% van de gevallen wat de bezwaren zijn, dus ook hoe je deze kunt weerleggen).



# VRAGEN? IK HELP JE

Vragen, opmerkingen of gewoon even sparren? Ik ben er voor je. Uiteraard zonder verplichtingen. Mail me even op [info@rickaarsman.com](mailto:info@rickaarsman.com) of stuur me een whatsappje (06-30394467)