

Kwalificeer de klant, optimaliseer het verkoopproces!

Het winnen van een klant is dé ultieme uitdaging voor iedere rechtgeaarde verkoper. Het is echter wel van belang om te beseffen dat acquisitie tijd kost. Tijd die bij voorkeur wordt besteed aan relaties die daadwerkelijk potentiële kopers zijn. Met andere woorden: een goede verkoper is in staat om een relatie op de juiste manier te kwalificeren om de kans op verkoop op voorhand goed in te schatten. Dat cruciale inzicht maakt een verkoper tot een topverkoper.



In dit proces is het zinvol om een onderscheid te maken tussen contacten, prospects en klanten. Daarbij hanteren we het principe: iedereen telt, maar niet iedereen telt even zwaar!

Contacten zijn relaties die om verschillende redenen niet bij u kopen maar die u wél kunnen helpen om in contact te komen met potentiële kopers. Contacten zijn van de drie genoemde

relatietypes de partijen waarmee u als verkoper het meeste te maken hebt. Het is van het grootste belang dat u nooit probeert om aan contacten iets te verkopen. Het brengt uw geloofwaardigheid in diskrediet en blokkeert een verdere samenwerking met een relatie die in de toekomst veel omzet kan genereren.

Prospects zijn relaties die geïnteresseerd zijn in uw product en/of dienst. Zij kopen niet direct maar gaan dat mogelijk wel doen op termijn. Daartoe is het zaak om een goed contact te onderhouden en hen op de langere termijn te blijven informeren. Indien dat zorgvuldig gebeurt, worden prospects uiteindelijk klanten, die u vervolgens met nieuwe prospects in contact kunnen brengen.

Kwalificatiecondities:

Motivatie – De beste eigenschappen van een product en/ of dienst zijn van geen waarde als de prospect er niets mee kan.

Geld – Het beste product levert u niets op als de prospect het zich niet kan veroorloven.

Matiging – Mensen die het onmogelijke willen of 'voor een dubbeltje op de eerste rang willen zitten' zijn na de koop altijd teleurgesteld.

Klanten zijn relaties die al van u gekocht hebben of momenteel van u kopen.

Er zijn 3 condities waaraan moet worden voldaan om van een prospect een klant te maken:

1. **Koopwens.** U kunt alleen iets verkopen als de mensen inzien dat uw product / dienst hen voordelen biedt.
2. **Financiële haalbaarheid.** Mensen moeten over de financiële middelen beschikken om voor uw product en/of dienst te betalen. Verspil geen tijd aan relaties die méér willen dan dat zij zich kunnen veroorloven.
3. **Blijf reëel.** Het is onverstandig om aan relaties te verkopen die een onduidelijke, onwerkelijke of onredelijke koopwens hebben en niet bereid zijn de prijs te betalen die deze wens mogelijk zou maken! Zelfs wanneer u er onverhoopt toch in slaagt aan deze doelgroep te verkopen, zullen zij niet tevreden zijn. Uw oplossing kan nooit voldoen aan hun vage en/of onrealistische wensen die zij op voorhand hebben.

De beste en snelste manier om te onderscheiden of uw gesprekspartner voldoet aan deze criteria, is gebruik te maken van efficiënte vraag- en luistertechnieken. Deze komen uitgebreid aan bod tijdens onze verkooptrainingen en worden praktisch geoefend middels rollenspellen.

Quote van de maand:

"Most of the things we learn, we learn from our clients."

Charles Lazarus, oprichter Toys'R'Us

Overzicht trainingen 2008

Priorities Organisation Plan (POP)

Elst (NL)

10 + 11 + 25 juni

Business Development Day (BDD)

Neurenberg (DE)

26 juni

Customer Focused Service (CFS)

Uden (NL)

12 + 19 + 26 juni, 3 juli

Business Development Day

Neurenberg (DE)

24 juli

Priorities Organisation Plan (POP)

Uden (NL)

28 aug, 11 + 25 sept

Quick Start Sales (QSS)

Uden (NL)

1 + 8 + 15 + 21 + 29 sept

Leading Your Team (LYT)

Elst (NL)

4 + 18 sept, 5 + 20 nov

Building Your Business (BYB)

Uden (NL)

9 + 10 + 23 + 24 okt, 6 + 7 nov



BEI Training Nederland
Hoogslabroekseweg 3
5406 VP Uden
Tel. 0412 617310

info@bei-training.nl
www.bei-training.nl