

VRAAGEN

Vraagstellingstactiek:

Verkopen gaat over vragen stellen. Precies de goede vragen op precies het juiste moment. De beste vragenstellers zijn de beste verkopers...

Het begint met een waardevolle, persoonlijke binding

Wil het een beetje vlotten met de verkoop? Druk? Wilt u nog wat bestellen? We zouden er een boek over vol kunnen schrijven hoe het niét moet. Het omgaan met klanten vergt inzicht in de manier waarop mensen denken, doen, voelen en praten. En vooral ook tact, geduld, warmte, betrokkenheid. De drive om iets te verkopen hoort eigenlijk achteraan in het rijtje. Maar bij hoeveel verkopers is dat niet prioriteit nummer één? Met een overdosis aan gretigheid bespringen ze hun klant om een order binnen te kunnen slepen. Verkoop als enige doel, als het al lukt is het vaak maar een kortstondig genoegen. Het eerste waar een goede verkoper naar streeft is een mooie, waardevolle, wederzijds goedgevoelde persoonlijke binding. Moeilijk? Nee, een kwestie van vragen stellen. Precies de goede vragen op precies het juiste moment...

Tweerichtingsverkeer, wederzijdse belangen

Wie wil verkopen beperkt zich niet tot het preken voor eigen parochie. Een onstuitbare monoloog wordt door de andere partij bijna altijd zo ervaren. De kans op verkoop wordt in een dergelijk geval meestal tot nul gereduceerd. Vragen stellen is een onmisbaar precisie-instrument voor iedereen die uit een verkoopgesprek het hoogste rendement wil halen. Een vraag duidt op belangstelling en persoonlijke betrokkenheid. Wie vragen stelt opent de weg naar tweerichtingsverkeer, waarbij het gaat om wederzijdse belangen. Dus vooral ook om de belangen van de andere partij.

De 'Wat-Wat-Hoe-Tactiek' is de basis van de training Vraagstellingstactiek

Wat? Wat? Hoe? Drie leidende vragen die de basis vormen voor een succesvol verkoopgesprek. Drie vragen die leiden tot een onmisbaar wederzijds commitment. In de training wordt veel aandacht besteedt aan deze unieke vraagstellingstactiek. Waar het hierbij om gaat is dat de

klant een beslissing neemt op basis van de vragen die hij zichzelf zou moeten stellen. Vaak weet een klant echter niet welke vragen dat zijn. De verkoper die in staat is die vragen te verwoorden, voegt waarde toe aan het denken van de klant. De antwoorden die de klant vervolgens formuleert stellen hem mede in staat een weloverwogen keus te maken. Globaal gaat het om deze drie kernvragen:

1. **Wat** zijn de voordelen voor u van het aangeboden product?
2. **Wat** levert dat u feitelijk op?
3. **Hoe** belangrijk is dat voor u?

Goede vraagstelling is van onschatbare waarde

De goede vragen op precies het juiste moment, daarmee is elk gesprek te sturen naar eigen behoefte. Stap voor stap ontwikkelt zich het gesprek en groeit het wederzijdse vertrouwen, waardoor tegenwerpingen of bezwaren meestal uitblijven. De verkoper heeft de situatie volledig in de hand, stuurt, geleidt, bepaalt de sfeer en het tempo en komt als vanzelf bij zijn doel: de klant helpen beslissen. Deelnemers leren tijdens de training Vraagstellingstactiek waarom vragen van onschatbare waarde zijn, zowel voor het verkoopgesprek zelf als de gewenste uitkomst ervan. Het nut van een goede vraagstelling is veelzijdig:

- Verkrijgen van informatie
- Aandacht geven en respect tonen
- Klant aan het denken zetten
- Achterhalen van oorzakelijke verbanden
- Sturen van het gesprek
- Klant bewust maken van het feit dat hij niet alles weet
- Leiding van het gesprek houden
- Klant tot actie aanzetten
- Het winnen van tijd



Waarom treffen bepaalde vragen zo goed doel?

In de training leren deelnemers dat er een groot aantal soorten vragen zijn. Op de eerste plaats natuurlijk gesloten vragen, waarop alleen maar een 'ja' en een 'nee' mogelijk zijn. Maar ook omkeervragen, stimuleringsvragen, bevestigingsvragen, omkeervragen, suggestieve vragen, trechtervragen en dergelijke. De deelnemers leren het onderscheid tussen de soorten, en waarom bepaalde vragen in bepaalde omstandigheden zo ongelooflijk goed doel treffen. En waarom het soms precies verkeerd kan uitpakken.

De praktijk van alledag als leidraad

De training Vraagstellingstactiek gaat uit van de dagelijkse praktijk, dus ook van die van de deelnemers. De eigen ervaringen komen ruimschoots aan bod. De training is een aaneenschakeling van praktische oefeningen, de confrontatie met de verkoopwerkelijkheid van alledag. De training brengt de deelnemers niet alleen veel vaardigheden en handige tips bij maar zorgt er ook voor dat het geleerde een onlosmakelijk deel wordt van het eigen functioneren. De training leidt tot opvallende en blijvende resultaten:

- betere commerciële successen
- vergroting van het zelfvertrouwen
- structurele verbetering van de verkoopkracht
- meer plezier in het werk
- vergroting van het rendement op eerdere kennis- en vaardigheidstrainingen
- kortere verkoopcycli

Wie heeft er baat bij?

Iedereen die met 'verkoop' te maken heeft zal veel baat hebben bij deze training. Naast verkopers zijn dat dus ook account managers, telefonischeverkoopmedewerkers, adviseurs, binnendienstmedewerkers, sales engineers en dergelijke. Verkoopervaring is gewenst maar niet in alle gevallen noodzakelijk.

Betrokkener, duurzamer, succesvoller

Dit levert Vraagstellingstactiek op voor elke deelnemer:

- herkennen van de eigen zwaktes in het verkoopproces en ze weten om te buigen naar sterktes
- onderkennen van de effecten van het denken in (ver)koopprocessen en ze kunnen managen door het stellen van de juiste vragen
- betrouwbaarder overkomen op de klant, meer verkoopkansen kunnen creëren
- beter aansluiten bij de werkelijke behoeftes van de klant



Ook incompany

De training Vraagstellingstactiek leent zich uitstekend voor het inzetten binnen een bedrijf, dus alleen voor eigen medewerkers. Bent u daarin geïnteresseerd dan horen wij dat graag.



Hex Business Development B.V.
Van Leeuwenhoekhof 6, 2984 EW Ridderkerk
Tel. 0180 43 43 59 • fax 0180 43 42 75
E-mail: info@hexx.nl • Internet: www.hexx.nl



Inschrijfformulier Training Vraagstellingstactiek



U kunt inschrijven voor de training van:

- Vrijdag 14 januari 2011
- Vrijdag 28 januari 2011
- Vrijdag 11 februari 2011

De training begint om 09.30 en eindigt rond de klok van 17.00 uur.

De kosten van deelname bedragen € 495,- excl. BTW en zijn inclusief:

- Het boek "37 vragen voor een succesvol verkoopgesprek".
- Licentiekosten en handige handouts
- lunch, thee en koffie

Spelregels

Bij inschrijving ontvangt u een bevestiging met informatie over de trainingslocatie. Bij verhindering mag een vervanger gebruik maken van uw inschrijving. U ontvangt na inschrijving een factuur voor de deelnemingskosten. Deze moet worden voldaan uiterlijk 3 weken voor aanvang van de training. Bij annulering binnen 3 weken voor aanvang, bent u het volledige bedrag verschuldigd. Bij eerdere annulering wordt 50 % van de deelnamekosten in rekening gebracht. Door ondertekening van deze overeenkomst geeft u aan bekend te zijn met de algemene voorwaarden van Hecx Business Development bv en dat u deze geaccepteerd heeft.

Ja, ik wil graag de training Vraagstellingstactiek volgen en schrijf me in voor:

0 Vrijdag 14 januari 2011

0 Vrijdag 28 januari 2011

0 Vrijdag 11 februari 2011

Organisatie:

Datum training:

Naam deelnemer:

Functie:

Correspondentie adres:

.....

.....

E-mail:.....

HANDTEKENING:

Na invulling kunt u dit formulier opsturen of faxen naar:

Hecx Business Development B.V.

T.a.v. Andrea Knetemann

Van Leeuwenhoekhof 6

2984 EW Ridderkerk

telefoon: 0180 43 43 59

fax: 0180 43 42 75

