

HET PERFECTE SALESGESPREK

Als je zenuwachtig wordt van een salesgesprek, maak je dan geen zorgen. Je weet al waaruit een geweldig BrandScript bestaat, en een verkoopgesprek is in feite gewoon het BrandScript uitleggen aan je klant.

Beschouw het verkoopgesprek als een kans om het bedrijf van je prospect beter te leren kennen, om hun behoeftes beter te begrijpen en om hun doelen boven water te krijgen. Je gaat goede vragen stellen, goed luisteren en exact uitleggen hoe jij hen kan helpen als gids.

Wat je niet moet doen, is ronddwalen, te veel op jezelf letten of nooit echt goed uitleggen hoe jij hen kunt helpen. Je gaat de connectie aan met degene met wie je in gesprek bent en dat gebeurt niet zomaar. Je weet wat er nodig is om gezien te worden als gids (empathie en autoriteit), dus neem die elementen op in je gesprek.

Hier zijn een paar praktische tips die jou helpen om zelfverzekerder te zijn in je verkoopgesprekken en om meer deals te sluiten:

1. BrandScript al je gesprekken. Je hoeft niet voor elk gesprek een nieuwe te schrijven, maar denk op z'n minst na over het framework terwijl je je voorbereidt en terwijl je het gesprek voert. Je kunt vrijwel het hele BrandScript vóór het gesprek invullen, met uitzondering van de secties hoofdpersoon en probleem.

Neem dus een paar minuten de tijd om vragen te bedenken waarvan de antwoorden je zullen helpen om die secties in te vullen.

2. Beslis hoe je het gesprek gaat voeren. Doe je het via de telefoon, Zoom, Skype of persoonlijk? Het maakt niet uit hoe je het doet, maar kies er één uit en zorg ervoor dat de prospect het van tevoren weet. Je kunt dit automatiseren met welke planningstool je maar wilt.
 3. Zorg ervoor dat iedereen van het gesprek afweet. Jouw planningstool stuurt waarschijnlijk herinneringsmails of uitnodigingen. Test dit en zorg ervoor dat het werkt, zodat iedereen weet wanneer het gesprek plaatsvindt. Nogmaals, het klinkt heel logisch, maar je zult versteld staan hoe vaak dit misgaat.
 4. Vertel mensen wat er gaat gebeuren. De prospect is niet de persoon die als eerste actie onderneemt na het gesprek. Vertel ze dat jij ze na het gesprek een voorstel opstuurt. Vertel hen wanneer ze dit kunnen verwachten. En vertel ze wanneer je een follow-up gaat doen om te zien of ze nog vragen hebben.
- Zorg dat je een procesplan hebt, zodat iedereen weet wat het vervolg is.
5. Wees zo verdomd aardig dat ze geen nee kunnen zeggen ;-). Klanten kiezen vaak de mensen die ze leuk vinden boven die, die misschien wel de beste zijn. Wees dus vriendelijk en aardig. Als dat moeilijk voor je is, overweeg dan om samen te werken met een andere gids die de verkoop afhandelt terwijl jij het uitvoerende werk doet.

6. Neem niet elke dag telefoontjes aan. Ga er niet vanuit dat je altijd beschikbaar moet zijn voor gesprekken. Gewoon niet doen. Ik weet dat het verleidelijk kan zijn, vooral als het gaat om acties waarmee je geld kunt verdienen.

Maar om je productiviteit (en uw gezond verstand) op peil te houden, is het belangrijk om te beslissen wanneer je wel en wanneer je NIET wilt bellen.

Plan blokken in je agenda die je nodig hebt voor voorbereiding en uitwerking van gesprekken en bepaal wanneer je tijd reserveert voor sales. Je hebt deze tijd echt nodig om je werk zonder onderbrekingen gedaan te krijgen.

7. Maak gebruik van de template voor de salesflow die bij deze video is toegevoegd.

De acties voor deze week:

- 1. Download de template voor het salesproces.**
- 2. Creëer een proces voor verkoopgesprekken, zodat je niet aan jezelf hoeft te twijfelen wanneer u aan de telefoon bent**
- 3. Oefen met een vriend of collega. Het voelt misschien raar, maar doe het. Op die manier train je je verkoopskills.**