

Zes fundamentele stappen

Afsluiten is eigenlijk heel eenvoudig als u rekening houdt met de deze zes fundamentele stappen:

1. Heeft u duidelijk aangeven wat de voordelen van uw product of dienst zijn? Dus in termen wat het voor de klant doet.
2. Heeft u de klant, zonder omhaal, gevraagd om uw product of dienst te kopen?
3. Weet u wat het belangrijkste punt is in de besluitvorming van uw klant?
4. Heeft u het belangrijkste voordeel van uw product of dienst voor de klant ontdekt?
5. Heeft u tijdens uw gesprek(ken) al vele kleine beslissingen van uw klant gevraagd? Dit in plaats van pas op het einde één grote beslissing te forceren.
6. Heeft u het nog een keertje geprobeerd nadat u ontdekte dat de zaak verloren leek?

Als u deze checklist constant gebruikt kan het niet missen: u wordt een expert in het afsluiten van de order.