

# Artikel: Checklist verkoopgesprek

Zorgvuldig een inventarisatiegesprek doen kost veel tijd. Het is altijd maatwerk: elke cliënt heeft weer andere wensen, beperkingen en mogelijkheden. Toch kun je veel tijd besparen met je eigen checklist op maat. In deze nieuwsbrief lees je hoe je dat doet.

De basis is de SPIT verkoopmethode (in het Engels: SPIN). Dat is een verkooptechniek gebaseerd op 12 jaar internationaal onderzoek naar succesvol verkoopgedrag in 35.000 verkoopgesprekken, bij 10.000 verkopers, waarvan 20 vooraanstaande topverkopers.

Deze methode is vooral geschikt als de looptijd van de verkoopcyclus enkele maanden duurt. Als meerdere gesprekken nodig zijn met verschillende gesprekspartners. En na de verkoop de relatie met de cliënt en eventuele verwanten voortduurt. Is dat herkenbaar voor je? Lees dan verder hoe je snel tot de kern komt door een slimme voorbereiding.

Je maakt 5 stappen:

**Stap 1:** Situatie. Welke feitelijke kennis en achtergrondinformatie heb je van een cliënt nodig om in te schatten of jij hem kan helpen?

**Stap 2:** Probleem. Wat zijn de problemen van de cliënt en eventuele verwanten, die jouw organisatie kan oplossen?

**Stap 3:** Implicatie. Wat zijn de gevolgen van de problemen, waardoor de urgentie toeneemt? Denk bij voorkeur in termen van relaties, geld, tijd of gezondheid.

**Stap 4:** Toekomst. Wat is het resultaat van de oplossing(en) die jouw organisatie kan bieden? Wat levert je oplossing op? Ook hierbij: Denk aan voordelen in termen van relaties, geld, tijd of gezondheid.

En hoe pas je dat toe in de dagelijkse praktijk? Simpel: bedenk 10 vragen die je steeds weer gebruikt, evenwichtig verdeeld over de 4 stappen. Zo maak je jouw eigen Top 10. Pak pen en papier erbij, in 10 minuten maak je je eigen checklist. Deze vragen geven je focus in het gesprek. Zodat je zeker weet dat je tot de kern komt.