

WAAROM KLANTEN WEL!! BIJ MIJ KOPEN

Peter Kweekel



Waarom klanten wel!! bij mij kopen

Peter Kweekel

ISBN-13: 978 90 6665 722 9

ISBN-10: 90 6665 722 7

NUR 801

© 2006 B.V. Uitgeverij SWP Amsterdam

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor zover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j° het Besluit van 20 juni 1974, St.b. 351, zoals gewijzigd bij het besluit van 23 augustus 1985, St.b. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht (Postbus 3060, 2130 KB Hoofddorp). Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatiewerken (artikel 16 Auteurswet 1912) dient men zich tot Uitgeverij SWP (Postbus 257, 1000 AG Amsterdam) te wenden.

Inhoud

Inleiding	9
1 Wat is verkopen eigenlijk?	11
2 Fasen in het verkoopgesprek	17
3 Voorbereiding	21
4 Eerste indruk en vertrouwen wekken	27
5 Bepaling van de expliciete behoeftes	33
6 Veel gemaakte fouten bij het toepassen van de vragentechniek	43
7 Aanbod en argumentatie neerleggen	47
8 Omgaan met tegenwerpingen	53
9 De aarzelingfase en de afsluiting	61
10 Uitkomst van het gesprek en conclusies	65
Over de trainingen	69