

Checklist: wat klanten van uw verkopers verwachten



Klant: 'Uw verkoper ...	Impact op de verkoop
moet mij 'helpen' en niet zijn producten/bedrijf presenteren	1
kent mijn professionele omgeving en kan daarop inspelen	2
past zich aan in functie van mijn aankoopproces	3
kan mijn kennis, mening en overtuigingen verrijken	4
kan het belang van zijn aanbod voor mijzelf en mijn organisatie onderbouwen	5
stopt met verkopen als het aanbod niet volledig in lijn is met mijn behoefte	6
is een gelijkwaardige gesprekspartner	7
begrijpt en kent de impact van zijn oplossing niet alleen voor mij, maar ook voor mijn collega's	8
is in staat om een business case te bouwen op maat van mijn bedrijf	9
Gebruikt visuele middelen om het gesprek te onderbouwen	10