

Checklist: Effectief Adviesgesprek

Het voeren van een effectief verkoopgesprek is makkelijker gezegd dan gedaan. Als adviseur wil je bij jouw (potentiële) klanten een goede indruk achterlaten én jouw doel bereiken. De kans om beide te behalen kun je vergroten door het volgen van de stappen in deze checklist. Veel succes en plezier!



Ezra Herbig
Accountmanager Nedasco



Bram Sijtsma
Accountmanager Nedasco



Martijn Pluijgers
Accountmanager Nedasco

1

VOORBEREIDING

- Ik heb voldoende achtergrondinformatie over de klant
- Ik heb mijn doel voor het gesprek bepaald
- Ik weet welke informatie ik nog moet achterhalen om een voorstel te kunnen doen

2

AANVANG

- Ik zorg dat de klant zich op zijn/haar gemak voelt
- Ik benoem de aanleiding van de afspraak
- Ik benoem het doel van de afspraak
- Ik vraag om aanvullende punten voor ons gesprek

3

ANALYSE

- Ik stel open vragen en vraag door
- Ik combineer situatievragen (informatie die ik moet hebben) en probleemvragen (behoeften achterhalen bij de klant)
- Ik luister veel en praat weinig
- Ik zorg voor voldoende informatie om een voorstel te doen
- Ik vat de verstrekte informatie en behoeften samen

4

AANBOD

- Ik koppel de behoeften aan mijn aanbod
- Ik laat praktijkvoorbeelden zien om het verhaal krachtiger te maken
- Ik heb mij voorbereid op eventuele bezwaren en weet hiermee om te gaan
- Ik maak een concrete vervolgspraak

5

AFSLUITING

- Ik bevestig de gemaakte afspraken
- Ik controleer of we alles besproken hebben
- Ik vraag of er nog vragen zijn
- Ik vraag om feedback over het gesprek

6

AFTERSALES

- Ik kom de gemaakte afspraken na
- Ik communiceer zoveel mogelijk over de voortgang van het traject
- Ik vraag bij een succesvol afgerond traject of de klant mij nog aan andere (potentiële) klanten kan voorstellen