



DE R-TOOLKIT VOOR VERKOPERS DIE HET RELATIONELE KANAAL VAN VERTROUWEN LAATST HEBBEN (OIR, IOR)

VOORBEREIDING

- » Missie en hoger doel van je organisatie uitschrijven. Welk verschil wil je maken in de wereld? <https://pinpoint-solutions.be/blog/missie-en-visie>
- » Glassdoor.com om voeling te krijgen met de organisatiecultuur van een prospect. <https://youtu.be/8JJzluP4ITY>
- » Traicie.com om op voorhand het RIO-type van klanten in te schatten. www.traicie.com
- » Yoga, mindfulness, verbindende communicatie. <https://youtu.be/ybKLObJAAs>

Opening

- » Connecteren met klanten via RIO. Zie boek.

Captatie

- » SPIN selling. <https://youtu.be/JmyfVcKN4yl>
- » Open en verdiepende vragen stellen. <https://youtu.be/DdHYaAwilOE>
- » Actief luisteren. <https://youtu.be/qrbpr00LEa8>
- » Parafraseren: begrijp ik het goed dat ... <https://youtu.be/WN5uRNNpGBM>
- » VENCAP-aankoopmotieven leren bevragen en aanvoelen. <https://www.zaleco.nl/verkoopstechniek-koopmotieven/>

Presentatie

- » Leren presenteren zonder ondersteunend materiaal (PowerPoint, Showpad). <https://youtu.be/Bu80yV3idsI>
- » In persoonlijke klantenvoordelen spreken. <https://youtu.be/AZ8IJ4TRJoA>
- » Connectie behouden tijdens de presentatie. https://youtu.be/uMes2C_zWh0



Feedback

- » Klant laten uitspreken.
- » Emotionele feedback van klanten uitdiepen. https://youtu.be/bBtYGf_blmc
- » Parafaseren: begrijp ik het goed dat ...

Cocreatie

- » Oplossing op maat cocreëren. <https://youtu.be/iMLgs8lUgso>

Engagement

- » Geduld uitoefenen.

Implementatie

- » Klantgerichte klachtenbehandeling. <https://youtu.be/0JISkG8R90w>