



## Uw gespreksopener

Niets is belangrijker bij het prospecteren (ten minste anders dan het effectief doen!) dan de kwaliteit van uw gespreksopener.

Of het nu persoonlijk of over de telefoon gebeurt, in de eerste 10 seconden wordt er meestal beslist of de prospect verder naar u wilt luisteren. Dit betekent dat je de impact van elk woord en elke pauze dient te maximaliseren. De uitspraken moeten kleine kunstwerkjes zijn – op een uitermate hoog niveau **intrigerend**. Het minimaliseren van het belang van een indrukwekkende gespreksopener betekent het mogelijk kortsluiten van uw gehele verkoopinspanning.

Gelukkig kan een goede gespreksopener voorbereid en inge oefend worden voor er zelfs maar een verkoop is nagestreefd. Hieronder vindt u een aantal richtlijnen en bedenkingen om uw gespreksopener te creëren alsmede enkele voorbeelden die u kan herwerken naar uw eigen verkooprealiteit.

Onthoud in elk geval dat het zeer aannemelijk is dat de mensen die u probeert te bereiken elke dag opnieuw ook door anderen worden benaderd. Een krachtige, intrigerende en vlotte gespreksopener kan vele verkoopopportunities voor u lanceren daar waar een gebrek aan voorbereiding bij uw concurrent hem ter plaatse doet trappelen.

Veel succes...



## uw gespreksopener...

### doel

- **Onmiddellijke** interesse creëren voor een verder gesprek — engageer de prospect

### methode

- **werk doorheen** de volgende vragen met behulp van pen en papier ...

Wat verkoop ik? (antwoord met zo **min** mogelijk woorden)

---

---

Welk voordeel genieten mijn klanten als ze mijn product of dienst kopen?

Wanneer u aan consumenten verkoopt, beschrijf dan ook (indien ze bestaat) de eventuele emotionele toegevoegde waarde. Wanneer u aan bedrijven verkoopt, dient u aandacht te hebben voor de emotionele voordelen voor de aankoper (de beslisser) bovenop de specifiekere voordelen voor de onderneming. We zoeken een aantal **echte voordelen**, niet enkel kenmerken.

---

---

---

Construeer voor **alle verschillende scenario's** een gespreksopener (vb. een beslisser zonder poortwachter, een beslisser tegenkomen op zijn weg naar buiten, de gespreksopener gebruiken bij de poortwachter die wilt weten "waarover het gaat?", enz.)... Zoek een bijpassende opener met gebruikmaking van de volgende elementen (te gebruiken in willekeurige volgorde) en op een manier die u binnen uw sector het meest passend voorkomt (zorg er in elk geval voor dat het voordeel voor uw prospect binnen de eerste 10 seconden vermeld wordt) ..

- wie u bent
- van welke firma u bent
- wat u verkoopt (in eenvoudige woorden)
- welk voordeel uw prospect zal hebben van uw product of dienst
- een vraag om de interesse van de prospect te peilen

---

---

---



## **onthouden**

- optimaliseer elk woord, lettergreep en pauze
- de gespreksopener is niet bedoeld om de prospect af te sluiten
- Laat nooit een misleidend of vaag voice mail bericht achter- laat uw prospect uw completeen goed voorbereide opener achter (die zou voldoende kort moeten zijn)
- Gebruik nooit jargon of onnodig dure woorden
- Vermijd vaagheid

## **Woorden die u kan gebruiken in uw gespreksopener**

- maximaliseren, toenemen, groeien [verkoop, klantenloyaliteit, productiviteit, enz.]
- minimaliseren, reduceren, verminderen, verwijderen [kosten, uitdagingen, afleidingen, enz.]
- winst van
- specifiek
- sparen, bewaren, conserveren
- accumuleren, toevoegen, verwerven
- voorkomen
- ten volle
- onmiddellijk, nu

## **Uitspraken die u best vermijdt in uw gespreksopener**

Deze uitspraken kunnen doorheen het gehele verkoopproces gebruikt worden, behalve in de gespreksopener omdat ze niet de onmiddellijke aandacht opeisen of de prospect niet aanzetten om zich in het gesprek te voegen.

- Hoe gaat het met u (vandaag)?
- Ik zou graag iets meer willen leren kennen over uw onderneming om te kunnen bepalen ...
- Wij zijn marktleider op vlak van...
- We werken met verschillende van uw concurrenten ...
- Ik zou willen onderzoeken of er misschien manieren zijn waarop we iets voor elkaar kunnen betekenen.
- Komt het nu even uit?
- Ik spreek u toch niet op het verkeerde ogenblik hoop ik?

## **Voorbeelden van gespreksopeners**

Hallo, [naam]... Wij leveren [product/ dienst] om onze klanten te helpen [voordeel, minimaliseren, maximaliseren, voorkomen, enz.] [iets van belang]... Ik bel om te vragen of dit voor [u/ uw klanten] een hulp kan zijn...

Hallo, [naam]... U spreekt met [sales naam] van [firmanaam]... Wij leveren [product/ dienst] om ondernemingen te helpen hun [iets van belang] te minimaliseren en hun maandelijks verkopen te maximaliseren... Ik bel om te horen of dit voor u en uw team waardevol kan zijn?.



Hallo, [naam]... [salesnaam] van [firmanaam]... We helpen ondernemingen ten volle gebruik maken van hun bestaande middelen door onze [product/ dienst] die [zorgt voor/ heeft/ onderscheidend voordeel]... Ik bel om te kijken of u geïnteresseerd bent om te bespreken hoe deze oplossing uw [middelen/inspanningen] kan helpen...

Hallo, [naam]... [salesnaam], [firmanaam]... Wij leveren [product/dienst] date er voor zou kunnen zorgen u meer dan [specifiek percentage] te besparen op uw [middelen/inspanningen] uitgaven... Zou u geïnteresseerd kunnen zijn om te bespreken hoe dit voor uw onderneming kan werken?

mijn gespreksopener voor: \_\_\_\_\_

---

---

---

---