uitgeverij SWP

Waarom klanten wel!! bij mij kopen

Herken je dit?
Je zit bij een klant en het gesprek loopt niet. Je weet het probleem van de klant niet helder te krijgen. Jij praat veel meer dan de klant . Je ervaart veel weerstand bij de klant Je klant wil geen vervolgafspraak.

Ten einde raad overweeg je een ander vak te kiezen.en dan is het maar goed dat je dit boek gekocht hebt!

Dit boek gaat je helpen om vertrouwen bij je klant te wekken.
Je leert betere vragen te stellen, waardoor jij en je klant op dezelfde golflengte komen. Je leert om snel het probleem van de klant te verhelderen en te delen. De klant weet dan wat zijn probleem is, waarvoor jij een oplossing biedt. Je leert om vertrouwen in je relatie met je klant op te bouwen, waardoor de klant geneigd is jou meer opdrachten te gunnen. Je leert om met weerstanden om te gaan door als adviseur met je klant om te gaan.

Kortom, door dit boek wordt je een succesvoller verkoper en haal je meer rendement uit je verkoopgesprekken.

Peter Kweekel is topverkoper, trainer en docent die zijn sporen ruimschoots verdiend heeft. In dit boek deelt hij vele praktijkervaringen met verkooptechniek en verkoopgesprekken.

ISBN:
9789066657229

Auteur:
Peter Kweekel

Prijs:
€ 17,00

Meer info:
swpbook.com/760