

Waarom het tussen mij en de klant wel klikt

Je zit bij de klant en het gesprek loopt niet. Het is alsof je geen klik hebt met de klant. Je hebt moeite om hem te overtuigen. 'Benader ik hem verkeerd?' vraag je jezelf af. Uiteindelijk gunt de klant jou de opdracht niet. Hij had er geen goed gevoel over. Je vraagt je af wat je anders had kunnen doen en twijfelt over je toekomst... Herken je dit?

Waarom het tussen mij en de klant wél klikt gaat je helpen om meer inzicht in de klant en jezelf te geven. Het maakt duidelijk met wat voor gedrag je te maken hebt en hoe je hier op in kunt spelen zonder je eigen gedrag onnatuurlijk te maken. Middels de LIFO® methode krijg je veel inzicht waarmee je eerder dingen gedaan krijgt van je gesprekspartner(s). Dit zal een zeer positieve invloed op het behalen van succes zijn.

Kortom, *Waarom het tussen mij en de klant wél klikt* zorgt ervoor dat je nog succesvoller zult zijn in je verkoop- of klantgesprekken.

Peter Kweekel heeft zijn sporen ruimschoots verdiend als topverkoper, trainer en adviseur. In dit boek deelt hij zijn praktijkervaringen in het herkennen en inspelen op gedrag, verkooptechniek en verkoop- en adviesgesprekken.

**ISBN:**

9789088503009

Auteur:

Peter Kweekel

Meer info:swpbook.com/1535