



Tien tips om je telefonische verkoopsgesprekken effectiever te maken

Ken je dat? Je hangt de telefoon op en denkt: “dat had ik anders moeten doen”. Hoe bereid je je goed voor op dat belangrijke telefonische verkoopsgesprek? Tien tips van een Telesales specialist om je gesprekken effectiever te maken.

1. Voordat je belt overtuig je jezelf er van dat dit telefonische gesprek succesvol zal verlopen
2. Stel jezelf een duidelijk commercieel doel, vóórdat je gaat bellen bepaal je wat je wilt bereiken met dit gesprek
3. Bereid je goed voor door informatie te achterhalen over het bedrijf en de contactpersonen via beschikbare bronnen zoals je CRM, internet en social media

4. Bel in vaste patronen tijdens effectieve bel-uren (10-12 uur en 14-16 uur)
5. Voor follow up gesprekken naar directeur/eigenaren bel je beter vroeg in de ochtend of laat in de middag
6. Stel je netjes voor aan het begin van het gesprek, beschrijf het doel van je gesprek en weet de aandacht van je klant te trekken met een korte pitch
7. Een goede pitch refereert aan een voordeel voor de klant, bijvoorbeeld een kosten- of tijdsbesparing
8. Luister actief, vat samen en vraag door
9. Leef je in in de klant, dat betekent dus oprecht geïnteresseerd zijn
10. Kom pas met jouw propositie nadat je begrijpt wat er bij de klant speelt en hoe je met je product of dienst zijn pijn kan wegnemen

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden om méér rendement uit je commerciële telefoongesprekken te halen? Onze trainingen voor jou, je collega's of je medewerkers hebben bewezen resultaat! Plan een [afspraak](#) in of bel met 06 - 120 120 18.



Franck Fielemon, Omzetcoach <http://www.telesalestraining.nl>

TELESALESTRaining.NL