

# GESPREKSOPBOUW VAN DE SALES CYCLE

## Voorbeeld van alle stappen

Je raakt met iemand in gesprek (op een netwerk event bijv.) – stap 1 van de Sales Cycle – vind mensen met €.

Stap 2 – benader ze door vragen te stellen, zoals:

Hi, leuk je te ontmoeten. Vind je het een leuke bijeenkomst?

Wat doe je voor werk?

Wat vind je belangrijk in je werk?

Wat zijn je passies of hobby's? (ja echt waar, dat is een betere vraag dan 'waar woon je, hoe oud ben je, etc.).

Waar ben je naar op zoek in dit netwerk?

→ belangrijk is om een 'common ground' te vinden, iets wat je allebei hebt/ervaart/weet (zoals bijv. jonge kinderen). Dit schept een band, wat belangrijk is in de rest van het gesprek.

Op een gegeven moment zal diegene vragen "en wat doe jij?".

Tijd voor stap 3 van de Sales Cycle: Pitch jezelf. Kort en krachtig.

Ik ben X van Y en ik help Z om A te ervaren/krijgen/hebben.

Mag ik je daar wat meer over vertellen?

Bij een 'nee', zeg je: 'ok bedankt voor je tijd' EN DAN GA JE WEG!

Verdoe je tijd niet met verdere koetjes & kalfjes, je bent daar voor handel en om nieuwe klanten te vinden!

Bij een 'ja', ga je verder.

Leuk, dank je wel.

In mijn programma X ... en dan leg je je model uit. Kort!

Hierna vertel je 1 of 2 ervaringen van 1 van jouw klanten – maar alleen als die waarde toevoegen aan je verhaal. Bijvoorbeeld omdat die potentiële klant bij het beantwoorden van jouw vragen het daar over heeft gehad bijvoorbeeld.

Onthoud dus goed wat er gezegd wordt.

Daarna stel je weer een vraag:

Zou je geïnteresseerd zijn om mee te doen?

Zullen we een afspraak maken om te kijken wat ik voor je kan betekenen?

Hierna ga je door naar stap 4 – het handelen van bezwaren, zie de vorige les.

Hieronder zet ik een voorbeeld van alle stappen achter elkaar.

Hi, leuk je te ontmoeten. Mijn naam is Caty.

Vind je het een leuke bijeenkomst?

Wat doe je voor werk / bedrijf?

Wat vind je belangrijk in je werk?

Wat zijn je passies of hobby's? (ja echt waar, dat is een betere vraag dan 'waar woon je, hoe oud ben je, etc.).

Waar ben je naar op zoek in dit netwerk?

Na de vraag: En wat doe jij?

Voor meer dan 15 jaar help ik ambitieuze vrouwen om de volgende stap te nemen, zowel zakelijk als privé. Daarmee hebben ze resultaten als: hun omzet verdubbeld, meer balans, betere relaties (zakelijk & privé) en hebben ze veel minder last van hun Little Voices.

Mag ik je daar wat meer over vertellen, hoe ik dat doe?

Leuk, dank je wel.

In mijn 13-weken programma Van Passie naar Profit werk ik met 3 onderdelen voor de klant: het verschil wat ze willen maken, het bereik wat ze willen creëren en het geld wat ze willen omzetten. Hierbij kijken we naar hun persoonlijke verhaal, de markt en hun bedrijf. Dit zijn de 3 pijlers waarmee we aan de slag gaan.

1 van mijn klanten haalde hierdoor 1.000% meer omzet – ok, ze begon ook met bijna niks. Maar ze realiseerde binnen 3 maanden wel dat ze haar 3 baantjes op kon zeggen, een eigen studio creëerde, een product bedacht én verkocht had aan 100-en mensen bij de 1<sup>e</sup> keer EN haar boek idee verkocht had. Oh ja, en in die tijd verhuisde ze ook nog eens en nu is ze zwanger en gaat trouwen... door haar in haar kracht te zetten.

Zou je geïnteresseerd zijn om mee te doen?

Of plan je liever een afspraak om te kijken wat ik voor JOU kan betekenen?

Hierna zou het kunnen zijn dat diegene vraagt naar prijs, tijdsinvestering.

Tijd:

Dank je wel voor je vraag. Het programma is 13 weken en elke zondag krijg je een mail met de les en opdrachten. De tijd die je besteedt per week is 30 – 60 minuten aan de les. En nog eens 1 – 2 uur aan je opdrachten. Dus tussen de 1,5 a 3 uur per week, afhankelijk van jouw perfectionisme (met een lach en knipoog).

Past dat in je planning?

Dank je wel en vervelend dat je het zo druk hebt. Mag ik vragen hoe je gemiddelde werkweek er uit ziet?

Dank je wel – dus ik begrijp dat je veel tijd kwijt bent aan SM, klanten vinden en structuur creëren in je bedrijf, klopt dat?

Ja → dat zijn exact de onderdelen waarmee we aan de slag gaan en waarmee je tijd gaat besparen omdat je hele makkelijke en simpele systemen van me krijgt.

Als het je daardoor tijd oplevert, zeker zo'n 4 a 5 uur per week, zou je dan bereid zijn om die 1,5 – 3 uur per week te besteden aan deze cursus?

Ja? Super leuk, gefeliciteerd.

Je kunt je direct aanmelden via de website, met de code....

Of ik regel het voor je, mag ik dan je bedrijfsgegevens, zodat ik je de factuur kan sturen?

Geld:

Dank je wel voor je vraag naar de kosten.

De investering is – incl. de live coaching - € 895,00 excl. BTW momenteel. En as zondag beginnen we. De normale prijs is € 1.295,00.

Weet je wat je allemaal krijgt voor die € 895,00?

Dank je, ik licht het kort toe → uitleg van de inhoud.

Zou je mee willen doen?

Te duur: dank je dat begrijp ik. Mag ik vragen waarmee je me vergelijkt?

Ok, dank je wel. Dus je hebt er maximaal € 600,00 voor over. Dan zou je de zelfstudie versie zou doen, zonder de 2-wekelijkse coaching. Dan krijg je wel alle andere onderdelen, zoals de 13 weken content, de besloten FB groep waarin je al je vragen kunt stellen....

Zou je dat willen doen?

Dank je, natuurlijk kun je er nog over nadenken.

Mag ik vragen over welk onderdeel precies? Wellicht heb ik het niet helder uitgelegd.

Etc. etc.

Je begrijpt de strekking, toch?!!