

SCORE® Bezoekafspraak

Een SCORE verkoopmethodiek is een praktisch handvat voor verbetering van en meer inzicht in verkoopsgesprekken, verkoopprocessen en/of verkoopprestaties. SCORE is een acroniem (het woord 'score' wordt gevormd door de beginletters van vijf andere woorden); een SCORE® Verkoopmethodiek bestaat uit vijf fasen, vijf soorten, enzovoort. In de regel wordt een SCORE verkoopmethodiek ingezet tijdens een trainings- en/of coachingstraject.

SCORE® Bezoekafspraak is een 'ezelsbruggetje' om de belangrijkste 'zinnen' te onthouden die nodig zijn om een bezoekafspraak via de telefoon te maken.

- S Suggereer een voordeel
- C Confronteer met een nadelige situatie
- O Overtuig door het voordeel te willen laten zien
- R Reageer op twijfel, bezwaar of tegenwerping
- E Eindig met een alternatiefvraag

Jan Vos van kantoorvakhandel De Brink

Telefoon: Ring! Ring!

Klant: "Met de inkoopafdeling, Theo van Rooy."

Verkoper Jan Vos: "Dag meneer Van Rooy, u spreekt met Vos, Jan Vos (even pauze), kantoorvakhandel De Brink, Hengelo. Bent u verantwoordelijk voor de inkoop van kantoorartikelen?"

Klant: "Dat klopt."

S Suggereer een voordeel:

Jan Vos: "Kantoorvakhandel De Brink heeft een nieuwe service ontwikkeld, waardoor u nooit te veel en nooit te weinig kantoorartikelen op voorraad heeft."

Klant: “Oh ja., da’s mooi voor u.”

C Confronteer met een nadelige situatie:

Jan Vos: “Dat is ook mooi voor ú, meneer van Rooy. Veel bedrijven hebben kantoorartikelen op voorraad die vaak jaren op de plank liggen. En als ze gebruikt moeten worden voldoen ze vaak niet meer.”

Klant: “Hmmm! Ja, dat komt voor.”

O Overtuig door het voordeel te laten zien:

Jan Vos: “Ik wil u daarom de besparingen laten zien, die u realiseert met de nieuwe service van Kantoorvakhandel De Brink. U heeft nooit te veel en nooit te weinig op voorraad.”

Klant: “’t Spijt me voor u. Maar ik heb al een vaste leverancier.”

R Reageer op twijfel, bezwaar of tegenwerping:

Jan Vos: “Vanzelfsprekend meneer Van Rooy. Als inkoper wilt u echter steeds kritisch vergelijken. En kantoorartikelen waar niemand iets aan heeft zijn natuurlijk zonde van het geld.”

Klant: “Ja, dat is zo.”

E Eindig met een alternatiefvraag:

Jan Vos: “Zullen we daarom samen onderzoeken hóéveel u kunt besparen? Schikt u aanstaande maandag om tien voor half vijf of liever donderdag aan het eind van de morgen?”

Klant: “Komt u dan maar maandag.”

Jan Vos: “Ik verheug me op onze ontmoeting op maandag, tien voor half vijf. Tot ziens mijnheer Van Rooy.”

Klant: “Dag meneer Vos.”

Wim de Wolf van Polisecuur

Klant: “Hallo.”

Wim de Wolf: “Spreek ik met de heer Blaauw persoonlijk?”

Klant: “Jazeker. Wie bent ú?”

Wim de Wolf: “Mijn naam is De Wolf (**even pauze**), Wim de Wolf van Polisecuur, Utrecht. Meneer Blaauw... ik begrijp dat u verantwoordelijk bent voor het totale verzekeringspakket van uw bedrijf... (**even pauze**).
Klant: “Ja, dat klopt... maar we zijn al overal voor verzekerd.”

S **Suggereer een voordeel:**

Wim de Wolf: “Vanzelfsprekend. De bouwkosten zijn echter in de afgelopen jaren enorm gestegen. En met de Indexpolis van Polisecuur bent en blijft u altijd goed verzekerd.”

Klant: “Maar ik zeg u toch dat we overal voor verzekerd zijn.”

C **Confronteer met een nadelige situatie:**

Wim de Wolf: “Wist u dat driekwart van alle bedrijfspanden is onderverzekerd, waarschijnlijk óók het uwe... En dat kan u bij calamiteiten heel wat schade berokkenen.”

Klant: “Waarom denkt u dat?”

Wim de Wolf: “Omdat de schade bij calamiteiten op basis van de verzekerde waarde van destijds wordt uitgekeerd.”

Klant: “En daar kunt u wat aan doen?”

O **Overtuig door het voordeel te laten zien:**

Wim de Wolf: “Dat kan ik u in een kort persoonlijk en vertrouwelijk gesprek laten zien, meneer Blaauw. De Indexpolis van Polisecuur maakt dit inderdaad mogelijk voor u. Wanneer past de afspraak u het beste? Donderdagmiddag om half vier? Of liever maandag aan het begin van de ochtend?”

Klant: “Maar het komt eigenlijk niet zo goed uit.”

R **Reageer op twijfel, bezwaar of tegenwerping:**

Wim de Wolf: “Kan ik mij voorstellen en daarom houd ik het kort.”

E **Eindig met een alternatiefvraag:**

Wim de Wolf: “Zullen we zeggen donderdagmiddag om half vier? Of liever maandag aan het begin van de ochtend?”

Klant: “Komt u dan maar donderdag. Ik ben benieuwd.”

Wim de Wolf: “Ik zie uit naar ons gesprek meneer Blaauw. Ik zal de afspraak nog even schriftelijk bevestigen. Dag meneer Blaauw.”

Klant: “Dag meneer De Wolf. Tot binnenkort.”

De SCORE verkoopmethodieken zijn het geestelijk eigendom van SellingNet uitgeverij. Reproduceren van de SCORE verkoopmethodieken of gebruik bij (verkoop)opleidingen, de vertaling dan wel iedere andere wijze van verspreiding, is slechts met uitdrukkelijke toestemming van SellingNet uitgeverij toegestaan.

The logo for SellingNet features a stylized white swoosh above the word "SellingNet" in a bold, sans-serif font. The "Net" part is in a lighter weight than "Selling".

SellingNet®

Copyright © SellingNet uitgeverij

www.sellingnet.nl

Alle rechten voorbehouden. Nadruk verboden.

LET'S SCORE AGAIN