

SPIN® vraagtechniek: ontwikkel de behoefte bij de klant

Situatievragen:

Bijv. Hoe lang heeft u ..., Kunt u me iets vertellen over ...?, etc.

Probleemvragen:

Bijv. Is deze handeling moeilijk uit te voeren?, Maakt u zich zorgen over ...?, Is het moeilijk om ...?, etc.

Implicatievragen:

Bijv. Welke invloed heeft ... op uw bedrijfsvoering?, Welke gevolgen heeft dat nog meer?, etc.

Nuttig-effectvragen:

Bijv. Hoe kan dit u verder helpen als we dit kunnen doen?, Waarom is dat belangrijk?, Wat levert het u nog meer op?, etc.

Meer leren over sales? Neem contact met ons op!

Zaleco trainingen en advies | www.zaleco.nl | 0180 328 500 | contact@zaleco.nl