



Teasers Juni 2009

De huidige uitdagende economische situatie geeft volop verkoopkansen

Bent u actief in een stressvolle markt en zijn de verkoopresultaten niet wat u ervan verwacht? Hier volgen 7 tips om de wind weer in de zeilen te krijgen:

1. Neem geen afstand van alle door de recessie getroffen klanten. Veel bedrijven zijn zich nu aan het heroriënteren en dat geeft u kansen in de nabije toekomst.
2. Activeer klanten die eerst geen tijd voor u hadden. Mogelijk dat ze nu wel open staan voor uw ideeën.
3. Vergeet dat u wellicht achterloopt op uw target en concentreer u op welke wijze u kunt bijdragen aan de winstgevendheid van uw klanten. Achterhaal waar de klanten van uw klanten naar op zoek zijn.
4. Nu meer dan ooit, vestig de aandacht op concrete toegevoegde waarde van uw aanbod voordat u praat over prijzen. Vermijdt de dodelijke neerwaartse prijsspiraal.
5. Maak gebruik van uw kennis en ervaring bij uw bestaande klanten door producten en diensten aan te bieden waarvan zij nooit gedacht hadden dat u deze kunt leveren.
6. Salesmanagers, stop met verkopen en besteed meer tijd aan het coachen van uw team. Immers zij moeten uitgedaagd worden ander verkoopgedrag te tonen bij klanten en dienen los te komen van negativisme en pessimisme.
7. Haal voordeel uit uw concurrenten die bezig zijn met kortzichtige beslissingen om kosten te besparen en investeringen in klanten te schrappen. De kans om oude en gesloten deuren te openen. Klantloyaliteit en hechte partnerships met klanten ontstaan vaak tijdens roerige tijden. Deze relaties ontstaan niet omdat verkopers doen wat ze altijd al deden, doch door het accepteren en toepassen van nieuwe zakelijke gedragspatronen die zich focussen op de resultaten die onze klanten willen realiseren.



Om meer te weten te komen over onze praktische verkooptrainingen en verkoopondersteuning stuur dan een e-mail naar peterbrugman@v-t-i.nl

Boekentip: **"THE MIND OF THE CUSTOMER"** van Richard Hodge en Lou Schachter
ISBN: 978-0-07-147027-8

Een boek voor verkoop- en marketingprofessionals die op een dynamische en een recht toe rechtaan manier willen werken aan:

- Hogere winstgevendheid
- Verhoging van productiviteit
- Grotere klanttevredenheid



De vakanties zijn weer voorbij. Staan al uw mensen alweer op scherp en is een ieder zich bewust van de juiste omgangsvormen met klanten?

Voor meerdere bedrijven hebben we succesvol de technische binnen- en buitendienst getraind in klantcontacten. De samenwerking tussen de activiteiten van onze relaties en VTI geven hier het resultaat. De aanpak van deze trajecten is no-nonsense en praktijkgericht. Samen met de voeten in de klei en ervaren waar verbeteringen mogelijk zijn.

VTI Benelux BV Businessstrainingen

De Delle 78
7609 CJ ALMELO

Tel: +31(0) 546 657 441
Fax: +31(0) 546 657 417
Mob: +31(0) 653 542 793

