

# "JA, MAAR..."

De onmisbare fase in elk salesgesprek

## Tips vooraf:

1. Leg kleine keuzes voor.
2. Bouw vanuit je ervaring een "ja, maar..." in.

Bespreek eerst de "ja"...



Is de basis voldoende?

## Let op!

Met zijn eerste "ja, maar..." peilt de klant wat je waard bent.

...daarna de "maar"



Inventariseer alle "maren" en laat de klant zelf oplossingen bedenken.

Bij elke "ja, maar..." die je goed oppakt verschuift het eigenaarschap:

**Jouw voorstel wordt dat van de klant!**

De klant zal dan...



...het voorstel intern beter verkopen.



...de prijs minder belangrijk vinden.



...meer energie steken in de uitvoering.

Bekijk de "Ja, maar..." vlog:

