
37 magische verkoopvragen



1. Wat is uw belangrijkste doelstelling?

Als u weet wat de prospect wil bereiken, bent u in staat uw voorstel daarop af te stemmen.

2. Hoe bent u van plan om die doelstelling te verwezenlijken?

Misschien past u al naadloos in de plannen van de klant zonder dit te weten. Als u onderdeel uitmaakt van zijn plannen zal de klant zelf de koop afsluiten.

3. Wat is het belangrijkste knelpunt (probleem) waar u op dit moment mee te maken heeft?

Als u kan helpen bij het oplossen van het grootste probleem, bent u een held.

4. Ervaart u nog andere knelpunten (problemen)?

Misschien kunt u hun grootste probleem niet oplossen, maar wellicht wel een van de kleinere?

5. Wat onderneemt u op dit moment om dit probleem op te lossen?

6. Wat is uw strategie voor de toekomst?

Vraag 5 en 6 (gecombineerd) geven u een duidelijk beeld van het proces waarin de klant zich bevindt.

7. Heeft u nog (andere) oplossingen overwogen?

Hiermee vult u de lege plekken in uw eigen beeldvorming op. En wellicht ontdekt u nog nieuwe gezichtspunten. Door aanvullende vragen te stellen komt u er achter waarom deze ideeën verworpen zijn.

8. Welke rol spelen anderen bij dit probleem (situatie)?

Iedereen die een bijdrage aan het probleem levert is een potentiële tegenstander.

9. Wie wordt er nog meer getroffen (is er de dupe van)?

Hiermee komt u potentiële medestanders op het spoor.

10. Wat gebruikt u op dit moment?

11. Wat bevat u daar het meest aan?

12. Wat bevat u er het minste aan (of: welke nadelen heeft ... ?)?

Vragen 10,11 en 12 altijd in combinatie met elkaar stellen!

13. Als u het zelf helemaal voor het zeggen heeft, wat zou u dan veranderen?

Mensen hebben meestal een hekel aan veranderingen. Hiermee vat u de koe bij de hoorns. En het geeft ze de mogelijkheid verschillende oplossingen te exploreren.

14. Welk effect zou dat op uw huidige situatie hebben?

Hiermee wordt de droom realiteit.

15. Wat zou u motiveren (aanzetten) tot verandering?

Rechtvaardigt de (noodzaak) tot verandering.

16. Heeft u zelf bepaalde voorkeuren?

17. Wat zijn tot noch toe u ervaringen?

Als ze bijvoorbeeld een mindere ervaring met de concurrentie hebben gehad kunt u hier wellicht voordeel uit halen.

18. Hoe bent u erachter gekomen?

Waar hebben ze hun informatie vandaan?

19. Heeft u nog andere wensen?

20. Hoeveel waarde hecht u aan de oplossing van dit probleem?

21. Wat zou het u kosten als de dingen blijven zoals ze zijn (als alles op de oude voet doorgaat)?

22. Werkt u met een bepaald budget?

Een budget is de beste indicator voor een mogelijke toezegging.

23. Hoe bent u van plan het te financieren?

24. Welke alternatieven bekijkt u op dit moment?

Bijvoorbeeld andere oplossingen of leveranciers.

25. Welke voordelen heeft het voor u persoonlijk als wij een positief resultaat bereiken?

26. Hoe worden anderen er beter van?

27. Hoe kan ik u daarbij helpen?

De beste afsluiting uit het boek!

28. Is er iets wat ik over het hoofd heb gezien?

Hiermee krijgt u de kans losse eindjes aan elkaar te knopen.

29. Zijn er nog vragen die u zelf graag wilt stellen?

30. Wat ziet u zelf als beste stap voorwaarts?

31. Zijn er nog andere mensen naast betrokken bij dit besluit?

32. Op een schaal van 1 tot 10, hoeveel vertrouwen heeft u om met ons zaken te doen? Wat is er voor nodig om er een tien van te maken?

33. Is er een bepaalde deadline waar u aan moet voldoen?

34. Wanneer wilt u van start gaan?

35. Wanneer wilt u dat de goederen worden afgeleverd?

36. Wanneer zien wij elkaar weer om de zaak verder te bespreken?

Zorg er dan wel voor dat u een duidelijke stap voorwaarts maakt.

37. Is er nog iets anders waar ik voor moet zorgen?