



Zo motiveert u het standpersoneel



Spreekt uw team de taal van de klant?



FILM 1_Berlitz junior



FILM 2_Betty



Oprechte aandacht

Dat gaat uw team helpen













Belangrijk?

1. "Patrick" doen
2. Hoe maak ik "Echt" Contact



Oprechte nieuwsgierigheid



FILM 3_Fedex



1. Patrick uw hulp op beurzen.



Contact maken

5. Follow up.

Hoe nu verder?

1. Identificatie

2. Waarom op de beurs?

4. Wat is uw vraag?

3. Waarom bij ons?



2: Contact maken

Hoe maak je contact met:

- de Langsloper
- de Afstandkijker

Ga staan en oefen met een onbekende
buurvrouw / buurman.



2: Contact maken

Hoe maak je contact met:

- de Langsloper
- de Afstandkijker

Ga staan en oefen met een onbekende buurvrouw / buurman.



Voorbeelden openingszinnen

- 1 Wat maakt deze dag tot een succes
- 2 Wat brengt u op de beurs
- 3 Wat vind u van deze stand
- 4 Wanneer gaat u tevreden naar huis
- 5 Wat gaat er voor zorgen dat dit een geslaagde dag wordt
- 6 Wat is het mooiste wat u gezien heeft vandaag
- 7 Wat gaat u het meest bij blijven van vandaag
- 8 Wat is het beste wat u gezien heeft
- 9 Wat gaat er voor zorgen dat u weer terug gaat komen?
- 10 Waarom zou u binnenkomen
- 11 Wat zoekt u vandaag
- 12 Wat heeft u al gezien
- 13 Wat wilt u per se zien vandaag
- 14 Hoeveel geld wilt u vandaag besparen
- 15 Als ik zeg...wat zegt u dan
- 16 Waar is dit voor (geef gadget)...



Wat gaat u doen?

- -1- Niets
- -2- PPT vragen aan Sales & Pepper
- -3- VNU OT zie pagina 20 en 21 van uw werkboek
- -4- Op zoek naar een goed trainingsbureau

Veel Plezier!



sales &
pepper

