**Beoordeling beursgesprekken**

Verkoper begroet met goedemorgen/middag: Ja/Nee

Verkoper stelt zichzelf voor: Ja/Nee

Verkoper geeft een hand ter kennismaking: Ja/Nee

Verkoper vraagt naam klant en noteer dit: Ja/Nee

Verkoper biedt potentiele klant wat te drinken aan: Ja/Nee

Verkoper vraagt van welk bedrijf klant afkomstig is en noteer dit: Ja/Nee

Verkoper maakt oogcontact: Ja/Nee

Verkoper staat en is ontspannen: Ja/Nee

 Waaruit blijkt de ontspannen houding?

Verkoper toont interesse in de klant: Ja/Nee

 Waar blijkt de interesse?

Verkoper spreekt mij aan met ‘u’: Ja/Nee

Verkoper vraagt wat mijn “wensen en behoeften” zijn: Ja/Nee

Verkoper laat mij uitpraten: Ja/Nee

Verkoper stelt open vragen: Ja/Nee

 Noem 3 openvragen die gesteld zijn!

Verkoper komt met een duidelijk verhaal/uitleg over de producten? Ja/Nee

Ben je overtuigt door de verkoper? Ja/Nee

 Waar blijkt dat uit?

Verkoper geeft een geeft een goed advies Ja/Nee

 Waar blijkt dat uit?

Verkoper geeft (aan het einde) een samenvatting: Ja/Nee

Verkoper noteert en herhaalt belangrijke gegevens: Ja/Nee

 Voeg noties toe aan deze beoordeling!

Verkoper herhaalt wat er is/wordt afgesproken: Ja/Nee

 Noteer alle afspraken in dit document!

Verkoper sluit vriendelijk af: Ja/Nee

Notities verkoper:

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Afspraken verkoper:

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………