Open je gesprek met de schatkistvraag

13-06-2013 09:18

Als verkoper leg je makkelijk contact en ben je niet bang om een onbekende aan te spreken. Een gezellig praatje over het weer of de prachtige locatie is dan ook snel gemaakt als je iemand voor het eerst ontmoet. Maar als je échte informatie wilt krijgen van je gesprekspartner en je de kans op verkoop wilt vergroten, stel dan de schatkistvraag.

Onze nieuwe kennispartner **Eveline Hansen** legt in haar eerste bijdrage aan de **inct.kennisbank** uit hoe je een verkoopgesprek succesvol kunt starten en sturen . De komende tijd kunt u bij ons meer artikelen van haar hand lezen over sales & marketing in het boekenvak.

Alleen vandaag stellen we dit artikel aan iedereen beschikbaar. Vanaf morgen kunt u dit artikel alleen lezen als u **lid** bent van inct.

Lees hier het hele artikel