

## Valkuil 1:



**Beginnen met praten /  
te veel praten**



**Tip 1. Stel vragen (achterhaal behoeften).  
Laat de klant eerst praten  
en luister.**

## Valkuil 2:

**Zoveel mogelijk features /  
eigenschappen noemen**



## **Tip 2: Stel vragen (achterhaal behoeften).**

**En benoem alleen die features /  
eigenschappen van jouw oplossing,  
waarvan je weet dat die een voordeel  
bieden voor de klant**



## Valkuil 3:

**Niet doorvragen /  
aannames maken**



**TIP 3: Stel vragen:**

- **check dingen als je ze niet zeker weet**
- **zorg dat je begrijpt wat en waarom de klant iets wil**

# De 3 grootste valkuilen bij verkoopsgesprekken



1. Beginnen met praten / te veel praten
2. Zoveel mogelijk features / eigenschappen noemen
3. Aannames maken / Niet doorvragen

**Binnenkort bij KIVI CI:  
Sales masterclass :  
PPEPP talk**



**PPEPP talk:**

- PEP talk om klant “zichzelf op te peppen” en “te motiveren” om bij jou te kopen
- Biedt structuur aan je verkoopgesprek
- Jij zit aan het stuur van de PPEPP talk.  
Door goede vragen te stellen pep jij de klant op om bij jou te kopen