

Excelleren in telefonische acquisitie

Oefening 1 – Wat voor type ben jij?

Hierna tref je een tabel aan met allerlei punten die bij de verschillende beltypes horen.

Zet een vinkje bij die antwoorden die op jou het meest van toepassing zijn.

Soms kan het zijn dat je in twee kolommen een antwoord aanvinkt.

Tel dan per kolom (type) het aantal kruisjes. Grote kans dat jij het meest op het type lijkt waar je de meeste kruisjes hebt gezet.

Leg dit lijstje eens naast je neer wanneer je belt en ontdek wat voor soort beller je aan de andere kant hebt.

Herken je een bepaald type of een combinatie van twee of misschien wel alle drie?

Doe er je voordeel mee. Zo leer je namelijk ook andere types herkennen aan de telefoon en kun je je gesprek erop aanpassen.

Ik kom hierop terug in het volgende hoofdstuk.

	Zakelijk	<input checked="" type="checkbox"/>	Avontuurlijk	<input checked="" type="checkbox"/>	Nonchalant	<input checked="" type="checkbox"/>
Bel je wel of niet?	Wel		Regelmatig		Niet	
Bel je op vaste tijden?	Ja, altijd		Soms		Nooit	
Kom je afspraken na?	ja, ik doe wat ik toezeg		Het komt er niet altijd van		Ik maak geen afspraken dan hoeft ik ook geen excuus te verzinnen	
Sluit je telefonisch deals?	Ja		Soms		Bijna niet	
Plan je je beltijd in je agenda?	Ja, ik maak ruimte en tijd in mijn agenda om te bellen		Ja, ik plan wel beltijd maar soms gaan andere zaken voor		Nee, wanneer ik een uurtje over heb, bel ik een paar leads	
Laat je je gesprekspartner uitpraten?	Niet altijd, wanneer we van de kern afraken, breng ik het gesprek terug		Ja, hij wil natuurlijk ook vertellen wat hij allemaal doet e nodig heeft.		Jazeker, ik laat hem praten want daardoor leer ik hem kennen.	
Vat je het gesprek samen aan het eind?	Ja, altijd		Ja		Soms	