

Dé tien acquisitietips

1. **Niet denken maar doen!**

Veel mensen hebben er last van, acquireren is belangrijk maar blijft te vaak op de "to do" lijst staan. Des te langer u wacht, des te hoger de drempel.

2. **Benader bedrijven zoals u wenst dat andere u benaderen!**

Wij mensen variëren in allerlei rassen, soorten, geuren en kleuren maar één ding hebben we gemeen, niemand wil dominant of agressief benaderd worden.

3. **Alles op zijn tijd!**

Eerst kennismaken en dan pas verkopen. Bij het netwerken of bellen maakt u eerst een afspraak, tijdens die afspraak kunt u pas beginnen met verkopen.

4. **Niet warm, niet koud!**

Probeer bij het aquireren raakvlakken te vinden met uw gesprekspartner, een gedeelde interesse, hetzelfde netwerk o.i.d het helpt acquisitie makkelijker te maken.

5. **NIVEA, Niet invullen voor een ander!**

Iets aanbieden wat je klant niet nodig heeft is zinloos. Probeer niet zelf in te vullen wat uw klant wenst, maar vraag het.

6. **Nooit negatief zijn over uw concurrent!**

Ooit heeft uw klant voor de concurrent gekozen of kiest er alsnog voor! U bent dus negatief over de beslissing van uw gesprekspartner.

7. **Adviseer alleen als een klant advies nodig heeft!**

Het is erg saai iemand te horen praten over iets wat je al hebt besloten.

8. **Spreek de waarheid!**

Al is uw leugen nog zo snel, uw klant achterhaalt hem wel!

9. **Acquireer alleen klanten die bij uw bedrijf passen!**

Grote vissen zijn leuk maar kosten heel veel tijd en energie, kleine vissen zijn veel handelingen mee gemoeid, de gemiddelde vis smaakt het best.

10. **Evalueer!**

Stop met dingen die niet werken, doe dingen die wel werken!

□