

SCRIPT GOED ZAKELIJK BELLEN OUTBOUND (UITGAAND), ACQUISITIE

OMSCHRIJVING BELACTIE, DOEL (AFSPRAAK, INFO STUREN, VERKOOP), BETREFFENDE PRODUCT/DIENST.

HOE STEL JE JEZELF VOOR AAN (TELEFONIST(E)?

DE TELEFONIST(E) VRAAGT: WAAR GAAT HET OVER?

WAT ZEG JE ALS JE NIET WORDT DOORVERBONDEN?



bellen kun je leren!

Van Meenen
Callstories

**NA TE ZIJN DOORVERBONDEN MET CONTACTPERSOON: KORTE
INTRODUCTIE/PITCH**

1E VRAAG OM IN GESPREK TE KOMEN, DIRECT NA DE PITCH

**OVERZICHT VAN VRAGEN DIE JE KUNT STELLEN OM HET GESPREK
TE BLIJVEN VOEREN EN JE DOEL TE BEREIKEN.**

**DE PAINLIST VAN DE DOELGROEP, WELKE PROBLEMEN KUNNEN
ZE HEBBEN.**

HOE LOS JIJ DIE MET JOUW DIENST/PRODUCT OP?

WAT ANTWOORD JE BIJ 'NEE', GEEN INTERESSE?

WELKE BEZWAREN KUN JE VERWACHTEN?

WAT ZIJN DE TEGENARGUMENTEN?

WAT ZIJN JOUW USP'S?

CONCURRENTIE EN HUN USP'S

OMSCHRIJF WAAROM ZE BIJ JOU MOETEN KOPEN?

**VERDERE INFORMATIE DIE VAN BELANG IS VOOR DEZE
BELACTIE**