



MERCURI
international

MERCURI INTERNATIONAL

10 TIPS VOOR **KOUD BELLEN**

10 TIPS VOOR KOUDE BELLEN



- 1 BEREID JE VOOR OP JE BOODSCHAP**
Voordat je gaat bellen, bereid je een boodschap/pitch voor. Waarom bel je de prospect en wat levert het hem op? Zorg dat je een duidelijk doel voor ogen hebt en weet wat je gaat zeggen.
- 2 KEN JE PROSPECT**
Koud bellen is makkelijker als je weet wie je belt en wat de eventuele behoeften van de prospect zijn. Besteed tijd aan het onderzoeken (LinkedIn) en kom met een boodschap op maat.
- 3 KOM TER ZAKE**
Vermijd kletspraatjes bij koude prospectie. Houd je boodschap beknopt en to the point.
- 4 PITCH NIET**
Probeer tijdens het eerste gesprek geen verkooppraatje te houden. Je doel is om jezelf voor te stellen en de prospect te interesseren om meer te leren over je product of dienst.
- 5 WEES PERSOONLIJK**
Laat de prospect horen dat je een echt mens bent aan de andere kant van de telefoon. Spreek duidelijk en met vertrouwen, en wees vriendelijk en persoonlijk.
- 6 STEL VRAGEN**
Stel vragen om de prospect aan het praten te krijgen over zijn eventuele behoeften en zorgen. Dit zal helpen om hun situatie beter te begrijpen en te bepalen of je product of dienst goed past.
- 7 LUISTER**
Luister goed naar wat de prospect te zeggen heeft. Dit zal je helpen beter in te spelen op wat de klant zegt.
- 8 ACTIE**
Zorg dat je het gesprek afsluit met een concrete actie, bijvoorbeeld het sturen van een e-mail of het terugbellen in de (nabije) toekomst.
- 9 VOLG DE VOORUITGANG**
Gebruik een CRM of ander volgsysteem om je gesprekken te registreren en je vooruitgang bij te houden. Dit zal je helpen identificeren wat werkt en wat moet worden verbeterd.
- 10 HOUD VOL**
Koud bellen is niet gemakkelijk. Het kost veel tijd en moeite!
Wees niet bang om prospects op te volgen na verloop van tijd, ongeacht de eerdere NEE. Houd vol en geef niet op!