

Partij- en eventsbespreken tips

Klant- en gastgerichte acquisitie: zoals het hoort!

De markt van vergaderingen, partijen en events is sterk groeiende! Deze trend zal zich de komende jaren hoogstwaarschijnlijk voortzetten! Dat betekent dat veel hotel-, restaurants, partycentrumbedrijven en eventsbureaus en ook zorgcentra kansen hebben om hiervan te profiteren. Echter door het grote aanbod op deze markt en de steeds veeleisender kritische klant maakt dat we goed uitgerust moeten zijn om de klant goed te kunnen bedienen.

Hoe blijven we de concurrentie voor en zijn we succesvol?

Ambiance en het **assortiment** zijn belangrijk. Echter het **klantencontact** akan het verschil maken en kost helemaal niet. Als de klik er niet is tussen de verkoper en klant en als de verkoper niet beschikt over de juiste vaardigheden gaan vele klanten ergens anders naar toe. Een goede klantgerichte verkoophouding geeft vertrouwen en als dat de voorbode is voor het feest, partij of event dat moet worden georganiseerd geeft dat vertrouwen in een goede afloop. Daarin kan je het verschil maken. Dan kun je leren. Daarin kun jij je ontwikkelen. Dit document geeft enkele korte praktische tips die je daarbij helpen. We wensen je/ jullie veel succes en weet dat succes voort komt uit persoonlijke groei!

Partij- en eventsbespreken tips

Klant- en gastgerichte acquisitie: zoals het hoort!

Stap 1: De begroeting

- Mensen vertrouwen diegenen die handelen en denken zoals zij:
 - pas je lichaamshouding aan
 - pas je spraak aan
 - maak positieve strokes (opmerkingen)
- Weest attent vriendelijk en behulpzaam
 - heb altijd een 'ja-dat kan' houding

Stap 2: De scanning

- Goed luisteren en stel vragen
 - Stel open vragen: wie, wat, waarom, waar, wanneer, hoe?
 - Kunt me meer vertellen over
- Onveranderlijke behoefte(n) peilen
 - gerichte vragen stellen en luisteren
- Inschatten van de latente behoeften
- Luister interactief

Stap 3: Van prospects (potentiële klant) naar koper

- Denk en handel vanuit de wens en behoeften
 - noem kenmerken en persoonlijke voordelen
- weerleg twijfels en bezwaren
- denk en praat oplossingsgericht

Stap 4: De afsluiting

- Sluit af door te vragen
 - stel een optie voor
 - vraag om de opdracht 'mag ik dit voor u in orde maken?'
 - gebruik de mogelijkheid tot extra verkoop

Stap 5: Tevreden terugkomende klanten c.q. ambassadeurs

- Band voor de toekomst
 - creëer een band voor de toekomst
 - vraag om een testimonial
 - laat de klant de ervaring delen op social media
 - heb contactmomenten