

DE ACQUISITIEWIJZER

DOEL
URGENTIE
PIJNPUNT
BEHOEFTE
OPLOSSING

SALESPITCH (= GESPREKSOPENING)

WIE BEN JE
WAT DOE JE
VOOR WIE
EN WAAROM?

BEDRIJFSPITCH

*"Ben enthousiast, praat duidelijk
en wees deskundig"*

DE ACQUISITIEWIJZER

USP'S	VRAGEN	BEZWAREN
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•
•	•	•

"Stel open en positieve vragen uit oprechte interesse"

AFSLUITING

CHECKLIST AFSPRAAK:

- ° LOCATIE
- ° DATUM
- ° TIJDSTIP
- ° NAMEN BESLISSERS
- ° E-MAILADRESSEN
- ° TELEFOONNUMMERS