

Op de beurs

De beursstand

- Zorg dat de stand er steeds verzorgd en aantrekkelijk uitziet.
- Bekijk de stand regelmatig vanaf de voorkant, probeer door de ogen van de klant te kijken.



Denk aan alles wat jullie in de voorbereiding hebben afgesproken, respecteer die afspraken!

Klantencontact

- Negeer voorbijgangers of bezoekers niet
- Spreek tijdens een contact met bezoekers elkaar niet tegen
- Laat je niet afschrikken als je bezoeker een andere taal spreekt
- Smartphones gebruik je alleen voor de POS-verkoopmethode.
- Op de beurs weet je nooit wie je aanspreekt dus blijf beleefd
-

... Als verkoper

- Trek potentiële klanten aan, spreek hen beleefd aan
- Stel je producten of diensten enthousiast voor
- Zorg dat je zelfverzekerd overkomt en volg de procedure zoals voor jouw oefenbedrijf is verkopen
- Een verkoopgesprek is een 'tweezijdig gesprek': stel je klant de nodige vragen en toon interesse
- Werk iedere verkooporder nauwkeurig af en zorg dat je alle gegevens van de klant hebt
- Sluit het gesprek passend af, ook al heeft het niet geleid tot een verkoop
- ...



Ook leuk

Bedenk met het team vooraf verkooptargets. Bedenk een bonus voor ieder die dat haalt.

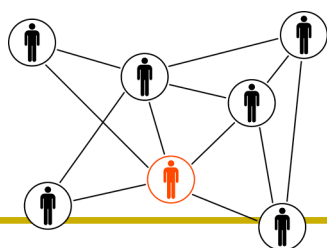
Actieplan

op de beurs

Tip

Maak foto's! Van de stand, van het team, van andere stands, ...

Leuk voor op jullie website, intranet van school en eventueel op social media



Netwerken

- Maak van dit event gebruik om mensen wie je eerder mailde of belde live te ontmoeten
- Mocht je afspraken met anderen hebben gemaakt: wees op tijd
- Leg contacten met andere mensen, met je teamgenoten kan je iedere dag praten...
- ...

... Als inkoper

- Bekijk vooraf welke goederen/diensten je zeker wilt inkopen, en waar je dat wilt gaan doen
- Maak onderscheid tussen aankopen voor de PE en aankopen voor jou als privé-persoon, vanaf je privé-rekening
- Probeer te onderhandelen over prijzen, ...
- Loop eens langs de standen van je concurrenten en breng in kaart wat zij anders doen dan jullie
- Houd tijdens de aankopen je budget onder controle
-

Ook leuk

Bedenk met het team wat voor bonus je goede onderhandelaars kunt geven. Leg vooraf vast op basis waarvan je dat meet. Bv: wie heeft het meeste korting in % geregeld?