

# 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.

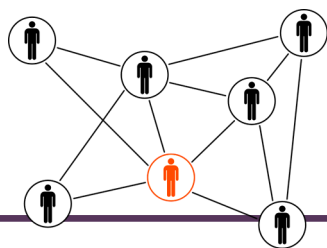
# Actieplan

# 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?

