



geluk

WAT? **Klant is gelukkig:** 'geen vuiltje aan de lucht!'
HOE? De Biotex-methode.



discrepantie

WAT? **Klant realiseert zich discrepantie** tussen gewenste en werkelijke situatie, maar... beweegt (nog) niet!
HOE?
a. Knelpuntanalyse maken (o.a. LSD).
b. Voordelen van bewegen aantonen.
c. Progressie door Pijn: consequenties van 'niet bewegen' tonen.



beweging

WAT? **Klant beweegt**, maar hoe nu verder?
HOE?
a. Inventariseren eisen & wensen (TOP).
b. De TOP managen.
c. Overtuigen (o.a. ABC's).



dilemma

WAT?

Koophik: mentaal en/of financieel?

HOE?

- Neem klant bij de hand: stap voor stap samen door hele traject.
- Helpen met besluiten!
- Afsluittechnieken: 'seal the deal!'



beslissing

WAT?

Klant heeft voor jou gekozen en wil/gaat gekochte in gebruik nemen.

HOE?

- Steeds opnieuw bevestigen van zijn goede keuze.
- Relatie opbouwen en 'aanwezig zijn' voor hem.
- Klant aan je hand door 'ervaringscurve' helpen.
- Blijven communiceren met de klant!