

Verkoopscript voor B2B

no|crm.io

Try the #1 CRM for Cold Calling & Outbound Sales Teams

- ✓ Easy-to-use CRM, 100% build for Salespeople.
- ✓ CRM optimized for Cold Calling & Outbound Sales
- ✓ Customize your sales script & use directly from noCRM



Start Free Trial

Learn more

You can fully customize this script to fit your unique needs for free.
[Click here to edit, delete or add new blocks to your script.](#)

Welkom!

Welkom bij ons **gratis belscript** om u te helpen uw prospects **beter te kwalificeren** en meer klanten binnen te halen!

Wij hebben **een voorbeeld van een belscript** gemaakt, speciaal voor de acquisitie van klanten in B2B, om u te helpen een goede **sales pitch** te creëren en geen informatie te vergeten.

U kunt onze instructies volgen en **uw script aanpassen om succesvolle cold calls te maken**, volgens uw behoeften: bewerk de blokken die al aanwezig zijn, of verwijder en voeg andere blokken toe met behulp van het menu aan uw rechterkant (sleep de elementen die uw verkopers nodig hebben).

Inleiding tot uw gesprek:

- Hallo, mijn naam is (**uw naam**) en ik werk als (**functietitel + bedrijfsnaam**).
- "**Elevator Pitch**" (**Bedrijfsnaam**) biedt een oplossing voor/Wij zijn gespecialiseerd in... Houd de beschrijving van uw bedrijf tussen één en maximaal twee zinnen, en geef aan wat het doet en welk probleem het oplost.
- Heeft u een paar minuten om (**de vastgestelde BEHOEFTE bij het bedrijf**) te bespreken?
- (**Zo nee**): Oké, bent u beschikbaar op (datum) zodat ik u kan terugbellen?
- (**Zo ja**): *Ga verder met de vragen en elementen van het script.*

Vergeet niet te glimlachen: uw prospect zal het horen!

Contactgegevens

Functie — Wat is uw functietitel?

Locatie — Waar bevindt u zich? (Land, regio, stad)

Rol binnen de organisatie — Waar bent u verantwoordelijk voor? Wie is er momenteel verantwoordelijk voor dit soort dienstverlening? Wie is er nog meer bij het besluitvormingsproces betrokken?

Bedrijfsinformatie

Bedrijfsactiviteit — Kunt u mij iets over uw bedrijf vertellen? / Hoeveel mensen werken er?

Product/diensten — Welk product of welke dienst verkoopt u?

Typologie van de klant / Kopersprofiel — Wat is de omzet van het bedrijf? Waar gebeurt het? Wie zijn uw klanten?

Motivering/behoefte

Omschrijving van de behoefte — Waarom bent u op zoek naar dit soort dienstverlening?

Pijnpunten/uitdagingen — Wat werkt er nu niet goed? Wat hebt u verder nodig?

Huidige oplossing — Welke oplossing gebruikt u op dit moment?

Timing / budget

Prioriteit — Heeft het oplossen van dit probleem prioriteit voor het bedrijf? Waarom nu?

Inschatting van timing — Planning / hebt u zich voorgenomen om dit in te voeren? Binnen welke termijn denkt u aan de implementatie?

Concurrenten — Werkt u samen met concurrenten? Ja/Nee - Wie? Bent u op zoek naar andere oplossingen? Ja/Nee - Wie?

Budget — Wat is uw geschatte budget?

Volgende stappen — Definieer de volgende stappen