

Inhoud

	Hartelijk welkom bij dit boek	7
1	Inleiding	9
1.1	<i>Waarom een boek over opdrachten vinden?</i>	9
1.2	<i>Leeswijzer</i>	11
2	Terreinverkenning	15
2.1	<i>Verkopen als tweede discipline: uitbesteden of zelf doen?</i>	16
2.2	<i>Verkopende professional of professionele verkoper?</i>	19
2.3	<i>Wat is je rol als professional?</i>	20
2.4	<i>Wegen naar een opdracht</i>	22
2.5	<i>De trechter van 3</i>	26
3	De professional als acquireur	33
3.1	<i>Schroom bij acquireren</i>	34
3.2	<i>De hamvraag: ben je te vertrouwen?</i>	36
3.3	<i>Schroom overwinnen</i>	40
3.4	<i>Opdrachten verwerven, kun je het leren?</i>	45
3.5	<i>Discipline</i>	48
3.6	<i>Samenvatting: The Good, the Bad & the Ugly</i>	49
4	Aan tafel komen	51
4.1	<i>Netwerken</i>	52
4.2	<i>Afspraken maken en netwerkgesprekken voeren</i>	62

4.3	<i>Aanbevelingen vragen aan bestaande klanten</i>	67
4.4	<i>Koopsignalen: hoe herken je de interesse?</i>	71
4.5	<i>Je verhalenbibliotheek</i>	76
4.6	<i>Bij welke vraag moet ik je bellen?</i>	83
5	Koopgesprek	89
5.1	<i>Begin bij het begin: de voorbereiding</i>	91
5.2	<i>Het U-model: een hulpmiddel bij klanten helpen</i>	92
5.3	<i>Weg bij de oplossing en de wondervraag</i>	100
5.4	<i>Koopargumenten verzamelen</i>	106
5.5	<i>Inzoomen op de koopargumenten</i>	110
5.6	<i>Beren op de weg</i>	116
5.7	<i>De oplossing op één A4</i>	118
5.8	<i>Is er budget?</i>	120
5.9	<i>Wie beslist er mee achter de schermen?</i>	126
6	Offertefase	131
6.1	<i>De offerte op papier</i>	132
6.2	<i>Als de klant wil onderhandelen</i>	135
7	Gereedschapskist	141
7.1	<i>Luisteren</i>	142
7.2	<i>Contact voor contract</i>	146
7.3	<i>Doorvragen met chunken</i>	148
7.4	<i>K.O.E. – de kracht van stilte</i>	151
7.5	<i>Prikkeldraadtaal</i>	153
7.6	<i>Benoemen Wat Is</i>	155
	Bijlagen	159
8.1	<i>Meer weten over opdrachten verwerven?</i>	160
8.2	<i>Over dit boek en de auteurs</i>	162
	Register	165