

Sessie: Dansen met je klant

15-03-2017 21:53



“Reageer niet primair door meteen een antwoord te geven en mensen naar een schap te sturen. Leg de klant in de watten, vraag naar de klus waar hij voor staat en achterhaal zijn behoefte. Pas als je die kent, kun je gericht advies geven en de verwachting van de klant overtreffen. Dan wordt de klant ook fan van jou. Hoe je een klant het snelst wegjaagt? Door hem geen aandacht te geven en geen initiatief te tonen.”

Benieuwd naar meer tips en inzichten van Jan van Setten? Ze staan in de eerstvolgende editie van MIX.

Op de Nationale DHZ Sessie spraken ook [GfK's Berry van Oosterhout](#), [fonQ's Joost Wels](#), [Bart van de Ven van Truetalk](#), [Neuromarketeer Tim Zuidgeest](#) en [Jan van Setten](#).

Marc Nelissen