



5 tips voor het
opbouwen van een
warme klantrelatie





We weten allemaal dat het opbouwen van een sterke en persoonlijk relatie met onze klanten belangrijk is!

Maar hoe doen we dat?



1

Wees authentiek en jezelf

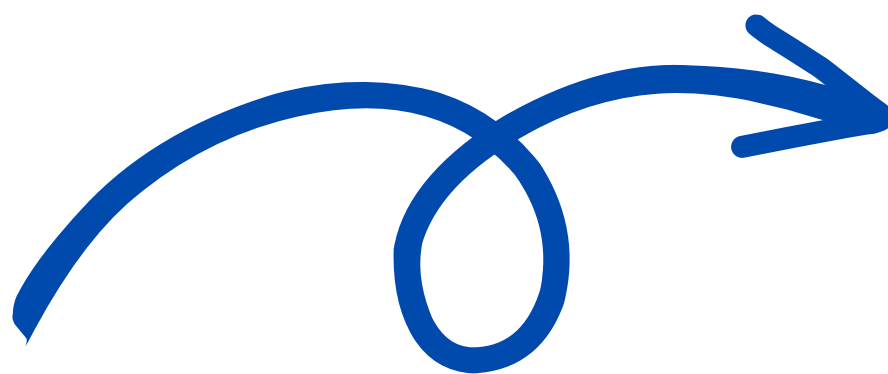
Klanten voelen zich op hun gemak als ze weten dat ze zaken doen met een echt mens, niet een verkoper in pak. Laat je persoonlijkheid stralen en maak gebruik van humor om een ontspannen sfeer te creëren.

be yourself

2

Toon oprechte interesse in je klant

Stel vragen over de behoeften, uitdagingen en doelen. Luister actief en geef het gevoel dat je om ze geeft. Dit zal het vertrouwen geven dat jij de juiste persoon bent om hen te helpen bij het bereiken van hun doelen.



3

Doe iets extra's

Geef je klant een verrassing om te laten weten dat je aan ze denkt. Een bedankbriefje of een klein cadeautje. Kleine gebaren kunnen een grote impact hebben bij het opbouwen van een warme relatie.



4

Wees altijd beschikbaar

Zorg ervoor dat je snel reageert op vragen en verzoeken van je klanten.

Zo laat je zien dat je de behoeften van je klanten serieus neemt en dat je ervoor ze bent.



5

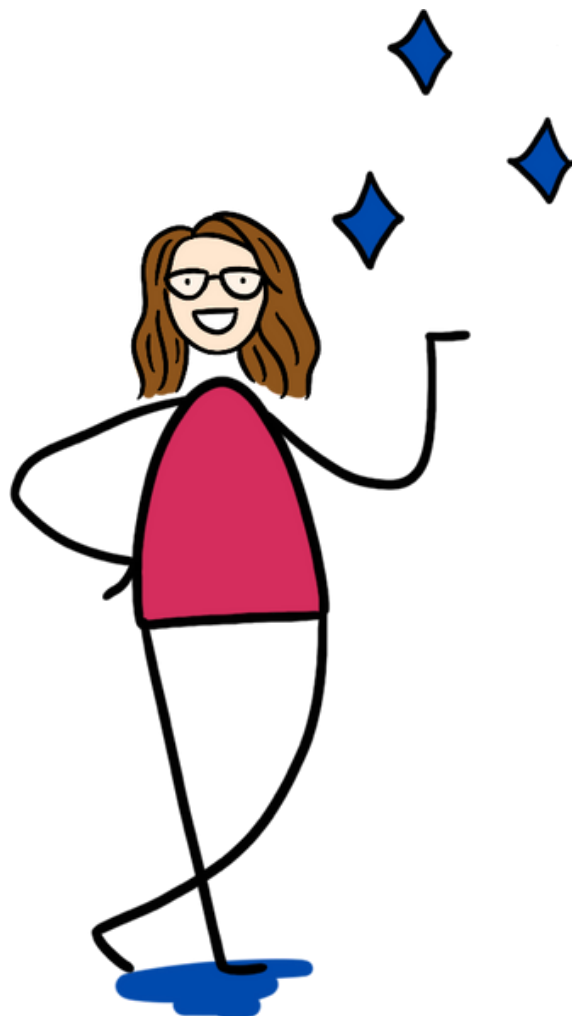
Blijf waarde toevoegen

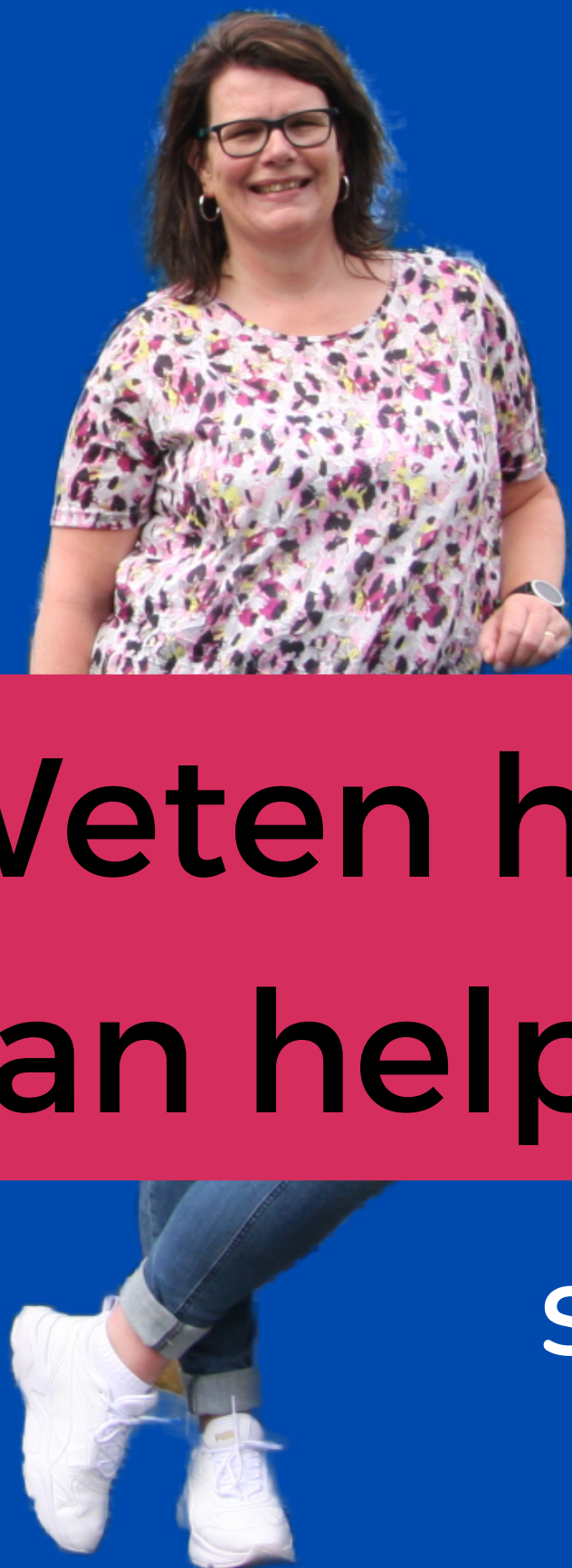
Deel interessante blogs, tips en ideeën met je klanten om hen te helpen. Laat zien dat je een partner bent en niet alleen iemand die wil verkopen.



Samenvatting

1. Wees authentiek en jezelf
2. Toon oprechte interesse in je klant
3. Doe iets extra's
4. Wees altijd beschikbaar
5. Blijf waarde toevoegen





**Weten hoe ik jou
kan helpen?**



Stuur mij een dm