



Sloopkogeltechniek bij weerstanden:

Te duur:

Als prijs voor u niet bepalend zou zijn, zou u dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Ja, dan wel

Reactie adviseur: Dank u wel dat vind ik leuk om te horen en wat zijn dan de belangrijkste redenen om met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Het feit dat je onafhankelijk bent

Reactie adviseur: Dat vind ik goed om te horen en verder?

Reactie klant: De persoonlijke relatie die jij opbouwt met al je klanten en het feit dat dat voor jou centraal staat

Reactie adviseur: Ja, dan maakt mijn werk ook zo waardevol om met u die band op te bouwen die u zo belangrijk vindt en verder

Reactie klant: De manier waarop jij aan service invulling geeft

Reactie adviseur: Bedankt, fijn dat u dat zo waardeert, maar als ik u zo hoor, dan bent u er eigenlijk wel uit??

Klant: Ja, eigenlijk wel ja

Reactie adviseur: Dan gaan we toch gewoon met elkaar in zee.

Reactie klant: dat is goed



Als prijs voor u niet bepalend zou zijn, zou u dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Nee

Reactie adviseur: Ok maar wat zou er voor nodig zijn om wel met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Ik zou ieder jaar met jou aan tafel willen zitten voor een onderhoudsgesprek

Reactie adviseur: Ok, en verder

Reactie klant: Ik zou ook op andere gebieden geadviseerd willen worden

Reactie adviseur: En verder?

Reactie klant: Nee, dat was het

Reactie adviseur: Dus als ik aan deze wensen tegemoet kan komen dan doen wij zaken?

Reactie klant: Dan wel ja

Reactie adviseur: Ok, dan ga ik dat regelen voor u zodat we direct zaken kunnen doen. Bedankt voor uw vertrouwen. Ik kijk uit naar onze samenwerking.



Overleg met partner of boekhouder / wil nadenken

Stel dat u vandaag zou moeten beslissen, zou u dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Ja, dan wel

Reactie adviseur: Dank u wel dat vind ik leuk om te horen en wat zijn dan de belangrijkste redenen om met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Het feit dat je onafhankelijk bent

Reactie adviseur: Dat vind ik goed om te horen en verder?

Reactie klant: De persoonlijke relatie die jij opbouwt met al je klanten en het feit dat dat voor jou centraal staat

Reactie adviseur: Ja, dan maakt mijn werk ook zo waardevol om met u die band op te bouwen die u zo belangrijk vindt en verder

Reactie klant: De manier waarop jij aan service invulling geeft

Reactie adviseur: Bedankt, fijn dat u dat zo waardeert, maar als ik u zo hoor, dan bent u er eigenlijk wel uit??

Klant: Ja, eigenlijk wel ja

Reactie adviseur: Dan gaan we toch gewoon met elkaar in zee

Reactie klant: dat is goed



Als prijs voor u niet bepalend zou zijn, zou u dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Nee

Reactie adviseur: Ok maar wat zou er voor nodig zijn om wel met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Ik zou ieder jaar met jou aan tafel willen zitten voor een onderhoudsgesprek

Reactie adviseur: Ok, en verder

Reactie klant: Ik zou ook op andere gebieden geadviseerd willen worden

Reactie adviseur: En verder?

Reactie klant: Nee, dat was het

Reactie adviseur: Dus als ik aan deze wensen tegemoet kan komen dan doen wij zaken?

Reactie klant: Dan wel ja

Reactie adviseur: Ok, dan ga ik dat regelen voor u zodat we direct zaken kunnen doen. Bedankt voor uw vertrouwen. Ik kijk uit naar onze samenwerking.



Ik ga ook nog praten met een andere adviseur (second opinion)

Stel dat u niet met een andere adviseur zou gaan praten , zou u dan op basis van dit gesprek met mij in zee gaan?

Reactie klant: Ja, dan wel

Reactie adviseur: Dank u wel dat vind ik leuk om te horen en wat zijn dan de belangrijkste redenen om met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Het feit dat je onafhankelijk bent

Reactie adviseur: Dat vind ik goed om te horen en verder?

Reactie klant: De persoonlijke relatie die jij opbouwt met al je klanten en het feit dat dat voor jou centraal staat

Reactie adviseur: Ja, dan maakt mijn werk ook zo waardevol om met mijn klanten die band op te bouwen en verder

Reactie klant: De manier waarop jij aan service invulling geeft

Reactie adviseur: Bedankt, fijn dat u dat zo waardeert, maar als ik u hoor, dan bent u er eigenlijk wel uit??

Klant: Ja, eigenlijk wel ja

Reactie adviseur: Dan gaan we toch gewoon met elkaar in zee

Reactie klant: dat is goed



Ik ga ook nog praten met een andere adviseur (second opinion)

Stel dat u niet met een andere adviseur zou gaan praten , zou u dan op basis van dit gesprek met mij in zee gaan?

Reactie klant: Nee

Reactie adviseur: Ok maar wat zou er voor nodig zijn om wel met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Ik zou ieder jaar met jou aan tafel willen zitten voor een onderhoudsgesprek

Reactie adviseur: Ok, en verder

Reactie klant: Ik zou ook op andere gebieden geadviseerd willen worden

Reactie adviseur: En verder?

Reactie klant: Nee, dat was het

Reactie adviseur: Dus als ik aan deze wensen tegemoet kan komen dan doen wij zaken?

Reactie klant: Dan wel ja

Reactie adviseur: Ok, dan ga ik dat regelen voor u zodat we direct zaken kunnen doen. Bedankt voor uw vertrouwen. Ik kijk uit naar onze samenwerking



Vrijblijvend

Stel dat u vandaag een beslissing zou moeten nemen, zou u dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Ja, dan wel

Reactie adviseur: Dank u wel dat vind ik leuk om te horen en wat zijn dan de belangrijkste redenen om met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Het feit dat je onafhankelijk bent

Reactie adviseur: Dat vind ik goed om te horen en verder?

Reactie klant: De persoonlijke relatie die jij opbouwt met al je klanten en het feit dat dat voor jou centraal staat

Reactie adviseur: Ja, dan maakt mijn werk ook zo waardevol om met mijn klanten die band op te bouwen en verder

Reactie klant: De manier waarop jij aan service invulling geeft

Reactie adviseur: Bedankt, fijn dat u dat zo waardeert, maar als ik u zo hoor, dan bent u er eigenlijk wel uit??

Klant: Ja, eigenlijk wel ja

Reactie adviseur: Dan gaan we toch gewoon met elkaar in zee

Reactie klant: dat is goed



Vrijblijvend

Stel dat u vandaag een beslissing zou moeten nemen, zou u dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Nee

Reactie adviseur: Ok maar wat zou er voor nodig zijn om wel met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Ik zou ieder jaar met jou aan tafel willen zitten voor een onderhoudsgesprek

Reactie adviseur: Ok, en verder

Reactie klant: Ik zou ook op andere gebieden geadviseerd willen worden

Reactie adviseur: En verder?

Reactie klant: Nee, dat was het

Reactie adviseur: Dus als ik aan deze wensen tegemoet kan komen dan doen wij zaken?

Reactie klant: Dan wel ja

Reactie adviseur: Ok, dan ga ik dat regelen voor u zodat we direct zaken kunnen doen. Bedankt voor uw vertrouwen. Ik kijk uit naar onze samenwerking



Slechte ervaringen met adviseurs

Stel dat je je alleen zou baseren op dit gesprek met mij, zou je dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Ja, dan wel

Reactie adviseur: Dank u wel dat vind ik leuk om te horen en wat zijn dan de belangrijkste redenen om met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Het feit dat je onafhankelijk bent

Reactie adviseur: Dat vind ik goed om te horen en verder?

Reactie klant: De persoonlijke relatie die jij opbouwt met al je klanten en het feit dat dat voor jou centraal staat

Reactie adviseur: Ja, dan maakt mijn werk ook zo waardevol om met mijn klanten die band op te bouwen en verder

Reactie klant: De manier waarop jij aan service invulling geeft

Reactie adviseur: Bedankt, fijn dat je dat zo waardeert, maar als ik jou hoor, dan ben je er eigenlijk wel uit??

Klant: Ja, eigenlijk wel ja

Reactie adviseur: Dan gaan we toch gewoon met elkaar in zee

Reactie klant: dat is goed



Slechte ervaringen met adviseurs

Stel dat je je alleen zou baseren op dit gesprek met mij, zou je dan met mij in zee gaan?

Reactie klant: Nee

Reactie adviseur: Ok maar wat zou er voor nodig zijn om wel met mij in zee te gaan?

Reactie klant: Ik zou ieder jaar met jou aan tafel willen zitten voor een onderhoudsgesprek

Reactie adviseur: Ok, en verder

Reactie klant: Ik zou ook op andere gebieden geadviseerd willen worden

Reactie adviseur: En verder?

Reactie klant: Nee, dat was het

Reactie adviseur: Dus als ik aan deze wensen tegemoet kan komen dan doen wij zaken?

Reactie klant: Dan wel ja

Reactie adviseur: Ok, dan ga ik dat regelen voor u zodat we direct zaken kunnen doen. Bedankt voor uw vertrouwen. Ik kijk uit naar onze samenwerking