

BONUS

DE RECHTE LIJN METHODE

50 Sales Scripts

voor 50 verschillende branches

SCRIPTVOORBEELD — BOUW & VASTGOED

VERKOPER

"Laten we dit gesprek zo gebruiken dat we helder krijgen of wij de juiste partij zijn. Wat maakt dit project nu een prioriteit?"

KLANT

"We hebben last van leegstand en klachten over achterstallig onderhoud."

VERKOPER

"Wat kost dat jullie concreet — leegstand en klachten samen?"

KLANT

"Per maand lopen we aardig wat mis. Het is een doorn in ons oog."

VERKOPER

"Als dit over zes maanden opgelost is en het pand staat vol tevreden huurders — is dit een ja of een nee?"

+ 49 SCRIPTS VOOR MEER BRANCHES

AUTOMOTIVE

TELECOM

ZORG

FINTECH

HORECA

LOGISTIEK

EN MEER...

Arie van Wingerden

doelgerichtcoachen.nl · doelgerichtacademie.nl

DOELGERICHT
COACHEN

BONUS EBOOK

De Rechte Lijn Methode

50

voor 50 verschillende branches

doelgerichtcoachen.nl · doelgerichtacademie.nl

Hoe gebruik je dit boek?

Elk van de 50 scripts in dit boek is opgebouwd volgens de vijf stappen van de Rechte Lijn Methode:

- Kader stellen — zodat het gesprek richting heeft vanaf de eerste zin
- Verbinden — laten voelen dat je begrijpt wat er speelt
- Verhelderen — het echte vraagstuk scherp krijgen
- Richting geven — van mogelijkheden naar een logische koers
- Afronden — met helderheid, een ja of een nee, nooit open

Gebruik de scripts niet als woordelijke tekst, maar als model voor je eigen gesprekken. Pas de taal aan op jouw stijl, jouw branche en jouw klant. De structuur is leidend — niet de exacte woorden.

Na elk script vind je een



Tip

die een kernprincipe uit de methode toelicht dat in dat specifieke script het meest tot uiting komt.

De scripts beslaan 50 branches — van bouw tot zorg, van IT tot de agrarische sector. In elke branche gelden dezelfde principes: regie nemen, onzekerheid benoemen en afronden met helderheid.

Op naar meer sales.

1

Bouw & Vastgoed

Aannemer in gesprek met projectontwikkelaar over renovatieproject

Verkoper	Laten we dit gesprek zo gebruiken dat we aan het eind helder hebben of wij de juiste partij zijn voor dit project. Wat maakt dit renovatieproject nu een prioriteit voor jullie?
Klant	<i>We hebben last van leegstand en de huurders klagen over achterstallig onderhoud.</i>
Verkoper	Wat kost dat jullie concreet op dit moment, leegstand en klachten samen?
Klant	<i>Per maand lopen we aardig wat mis. Het is een doorn in ons oog.</i>
Verkoper	Als dit over zes maanden opgelost is en het pand staat vol tevreden huurders, wat betekent dat voor jullie portefeuille?
Klant	<i>Dan is het ons best renderende object.</i>
Verkoper	Dan is de vraag of jullie dit project nu willen aanpakken, of nog langer wachten.

🔗 *Kader stellen aan het begin maakt het gesprek direct scherper.*

2

Automotive – Autoverkoop

Particulier die meerdere merken vergelijkt

Verkoper	Wat is voor u op dit moment het belangrijkste bij de keuze voor een nieuwe auto?
Klant	<i>Betrouwbaarheid en lage maandlasten. Ik vergelijk nog een paar merken.</i>
Verkoper	Dat begrijp ik. Stel dat de maandlasten en betrouwbaarheid precies kloppen, wat zou dan voor u de doorslag geven?
Klant	<i>Dan moet het ook gewoon fijn rijden.</i>
Verkoper	Zullen we dit zo afronden: als wij u aantonen dat de maandlasten kloppen en u rijdt het vandaag, bent u dan bereid een besluit te nemen?
Klant	<i>Ja, dat klinkt eerlijk.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we direct gaan rijden. Daarna weten we allebei waar we aan toe zijn.

🔗 *Proefrit als directe afrondingsstap normaliseert het besluitmoment.*

3

IT & Software (SaaS)

CRM-demonstratie aan beslisser bij MKB-bedrijf

Verkoper	Wat is op dit moment jullie grootste pijn in het klantbeheer?
Klant	<i>We werken nog met Excel. Dingen vallen door de mand. Opvolging is een chaos.</i>
Verkoper	Wat kost jullie dat concreet, die gemiste opvolging?
Klant	<i>Ik schat minimaal tien procent van onze leads laten we liggen.</i>
Verkoper	Als dat wegvalt en jullie opvolging automatisch goed is, wat levert dat op?
Klant	<i>Dan hebben we gewoon meer omzet voor hetzelfde team.</i>
Verkoper	Twijfel je aan de oplossing zelf, of zit het ergens anders?
Klant	<i>Niet echt, maar ik vraag me af hoe lang implementatie duurt.</i>

Verkoper We zijn live binnen twee weken. Wat zou voor jou een logische volgende stap zijn?

👂 *Bezwaar over implementatietijd pas benoemen nadat emotionele zekerheid er is.*

4

Verzekeringen

Adviesgesprek over bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering

Verkoper Wanneer heb je voor het laatst gekeken of je dekking nog aansluit op wat je doet?

Klant *Eerlijk gezegd al een tijdje niet meer. We zijn gegroeid.*

Verkoper Wat gebeurt er als er nu een schadeclaim binnenkomt die buiten je huidige dekking valt?

Klant *Dat zou serieus pijn doen.*

Verkoper Zullen we dit gesprek gebruiken om samen te kijken of je dekking nog klopt? Dan weet je vandaag waar je staat.

Klant *Ja, dat is verstandig.*

Verkoper Op basis van wat je beschrijft zie ik twee risico's die nu niet gedekt zijn. Wil je die oplossen, of bewust open laten?

👂 *De vraag 'bewust open laten' maakt verantwoordelijkheid concreet.*

5

Recruitment & HR

Wervingsgesprek voor vacante managementpositie

Verkoper Wat heeft de vorige manager in deze rol goed gedaan, en wat miste jullie?

Klant *Inhoudelijk sterk maar miste leiderschap. Het team liep niet goed.*

Verkoper Als de nieuwe manager dat leiderschap wel heeft, wat verandert er dan in de prestaties van het team?

Klant *Dan gaat het gewoon een stuk beter lopen. Meer resultaat.*

Verkoper Ik heb twee kandidaten die precies dat profiel hebben. Twijfel je aan de match, of zit de aarzeling ergens anders?

Klant *Nee, ik wil ze gewoon snel spreken.*

Verkoper Zullen we dan direct een datum prikken voor de gesprekken?

👂 *Doorvragen op de aarzeling onthult of het bezwaar inhoudelijk of relationeel is.*

6

Zakelijke Energie

Energiecontract voor MKB-bedrijf

Verkoper Wanneer loopt jullie huidige energiecontract af?

Klant *Over vier maanden. We willen dan ook echt iets beters.*

Verkoper Wat bedoel je met beter: lagere kosten, meer zekerheid, of allebei?

Klant *Allebei. We betalen te veel en weten nooit waar we aan toe zijn.*

Verkoper	Als wij jullie een vast tarief kunnen bieden dat lager ligt dan nu, met volledige zekerheid voor drie jaar, is dat dan wat jullie zoeken?
Klant	<i>Ja, dat klinkt goed.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we nu direct de getallen naast elkaar leggen. Daarna weten we of dit een ja of een nee is.

💡 Definitie van 'beter' concretiseren voorkomt vrijblijvendheid.

7 Marketing & Communicatie

Social media-beheer voor lokale ondernemer

Verkoper	Wat levert jullie online aanwezigheid je nu op, en wat zou je er meer van willen?
Klant	<i>Eerlijk gezegd weinig. We posten soms iets maar het brengt niks.</i>
Verkoper	Wat kost het je dat je nu onzichtbaar bent online terwijl klanten je zoeken?
Klant	<i>Waarschijnlijk best wat. Een concurrent doet het veel beter.</i>
Verkoper	Als jullie aanwezigheid over drie maanden werkt en klanten jullie vinden, wat verandert dat?
Klant	<i>Dan groeit onze klandizie automatisch. Dat wil ik.</i>
Verkoper	Dan is de vraag of jullie dit nu willen starten, of nog langer blijven missen.

💡 Vergelijken met concurrent activeert urgentie zonder druk te zetten.

8 Accountancy & Boekhouding

Overstap van intern naar extern boekhouden

Verkoper	Wat kost jullie de huidige aanpak intern, in tijd en aandacht?
Klant	<i>Mijn office manager is er minstens twee dagen per week mee bezig. En we maken nog fouten.</i>
Verkoper	Als die twee dagen vrijkomen en de boekhouding klopt feilloos, wat zet je die persoon op in?
Klant	<i>Op verkoop eigenlijk. Dat is veel nuttiger.</i>
Verkoper	Twijfel je aan de kwaliteit, of zit het bij de kosten?
Klant	<i>Kosten. Maar als ik het zo doordenk, verdien ik het snel terug.</i>
Verkoper	Precies. Zullen we dit dan vastleggen, of besluiten dat dit niet het juiste moment is?

💡 Laat de klant zelf de rekensom maken — dat overtuigt veel krachtiger.

9 Telecom & Mobiel

Zakelijk telefoniepakket voor groeiend bedrijf

Verkoper	Hoeveel medewerkers hebben jullie nu en hoe ziet de groei eruit de komende twee jaar?
Klant	<i>Nu twintig, en we verwachten te verdubbelen.</i>

Verkoper	Wat betekent dat voor jullie huidige telefonie als je dat niet aanpast?
Klant	<i>Dan lopen we vast. Onze huidige provider schaalst slecht.</i>
Verkoper	Als jullie nu een oplossing hebben die meeschaalt zonder gedoe, wat betekent dat voor die groei?
Klant	<i>Dan hoeven we geen aandacht te besteden aan telecom. Dat is fijn.</i>
Verkoper	Ik heb een pakket dat daarin voorziet. Is dit iets voor nu, of is er een reden om het uit te stellen?

🔗 Groeiscenario doordenken maakt de pijn van uitstellen voelbaar.

10 Facility Management

Schoonmaakcontract voor kantoorgebouw

Verkoper	Hoe tevreden is jullie management over de huidige schoonmaakkwaliteit, op een schaal van één tot tien?
Klant	<i>Een zes misschien. Er zijn regelmatig klachten.</i>
Verkoper	Wat voor effect hebben die klachten op de werksfeer en representativiteit?
Klant	<i>Slecht. We willen een goed uitziend kantoor maar dat lukt nu niet.</i>
Verkoper	Als die klachten verdwijnen en het kantoor er altijd netjes uitziet, wat verandert dat voor medewerkers en bezoekers?
Klant	<i>Dat is gewoon een betere uitstraling. Dat willen we.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een proefmaand. Daarna evalueren we en besluiten we op basis van feiten.

🔗 Schaal van 1-10 maakt het gesprek concreet en vermijdt vage ontevredenheid.

11 Zorg & Welzijn

Thuiszorgaanbieder bij zorginkoper gemeente

Verkoper	Wat zijn op dit moment de grootste knelpunten in de thuiszorg die jullie inkopen?
Klant	<i>Kwaliteitsverschillen en te veel wisselingen van zorgverleners bij cliënten.</i>
Verkoper	Wat doet dat met de cliënten en met jullie als gemeente?
Klant	<i>Onrust bij kwetsbare mensen. En veel klachten die tijd kosten.</i>
Verkoper	Als een aanbieder die wisselingen drastisch reduceert en kwaliteit borgt, wat levert dat op voor jullie?
Klant	<i>Minder beheerslast en tevreden cliënten.</i>
Verkoper	Dat is precies wat wij meten en aantonen. Twijfel je aan onze aanpak, of zit de vraag ergens anders?

🔗 In de zorg is zekerheid over de organisatie vaak de zwakste van de drie.

12 Onderwijs & Training

Verkooptraining aangeboden aan salesmanager

Verkoper	Wat is op dit moment jullie grootste uitdaging in het salesteam?
Klant	<i>Te veel gesprekken die eindigen met ik denk er over na. De conversie moet omhoog.</i>
Verkoper	Wat kost een te lage conversie jullie per maand, ruwweg?
Klant	<i>Stel dat twintig procent meer gesprekken sluit, dat is al veel extra omzet.</i>
Verkoper	En als dat team over drie maanden structureel beter scoort, wat betekent dat voor jou als manager?
Klant	<i>Minder bijsturen, betere resultaten. Ik wil dat.</i>
Verkoper	Dan is de vraag of we dit nu inplannen, of dat je nog iets nodig hebt om een besluit te nemen.

🔗 De manager zijn eigen voordeel laten benoemen versterkt zekerheid over de oplossing.

13

Logistiek & Transport

Transportcontract voor e-commerce bedrijf

Verkoper	Wat zijn jullie grootste pijnpunten in de huidige logistiek?
Klant	<i>Te veel late leveringen en klachten van klanten. De retourverwerking is ook een puinhoop.</i>
Verkoper	Wat doet dat met jullie klanttevredenheid en herhalingsaankopen?
Klant	<i>We verliezen klanten aan concurrenten die wel op tijd leveren.</i>
Verkoper	Als jullie leverbetrouwbaarheid stijgt naar boven de 98% en retouren snel verwerkt worden, wat verandert er?
Klant	<i>Dan kunnen we focussen op groei in plaats van brandjes blussen.</i>
Verkoper	Dat is exact wat we voor vergelijkbare webshops realiseren. Zullen we concrete getallen naast elkaar leggen?

🔗 Concurrent noemen als referentie werkt bevestigend zonder aanvallend te zijn.

14

Financieel Advies

Hypotheekgesprek met starter op de woningmarkt

Verkoper	Wat is voor u het belangrijkste bij uw eerste hypotheek: de maandlast, de zekerheid of de flexibiliteit?
Klant	<i>Eigenlijk zekerheid. Ik wil weten waar ik aan toe ben.</i>
Verkoper	Als u straks precies weet wat u maandelijks betaalt, voor de komende tien jaar, hoe voelt dat?
Klant	<i>Dat geeft rust. Dat wil ik.</i>
Verkoper	Dan is een rentevaste periode van tien jaar waarschijnlijk uw richting. Wilt u weten hoe dit eruit ziet bij een duurdere woning?
Klant	<i>Ja, graag.</i>
Verkoper	Zullen we dan nu direct twee scenario's doorrekenen, zodat u vandaag de keuze kunt maken?

🔗 Future pacing ('hoe voelt dat?') bouwt emotionele zekerheid voor de oplossing.

15

Retail & Detailhandel

Verkoopgesprek in de winkel over slaapsysteem

Verkoper	Hoe slaapt u nu en wat wilt u anders?
Klant	<i>Ik word vaak wakker met rugpijn. Al jaren eigenlijk.</i>
Verkoper	Wat doet die rugpijn met uw dag daarna?
Klant	<i>Ik ben moe en prikkelbaar. Het heeft echt invloed op mijn werk.</i>
Verkoper	Stel dat u morgenochtend uitgerust wakker wordt, geen pijn, vol energie. Hoe anders zou die dag zijn?
Klant	<i>Geweldig. Dat wil ik al zo lang.</i>
Verkoper	Dan laat ik u nu het systeem uitproberen dat precies dat doet. Gaat u even liggen, dan voelt u het verschil zelf.

💡 *Laten voelen is krachtiger dan uitleggen — zeker in retail.*

16

Beveiliging

Beveiligingsoplossing voor winkelcentrum

Verkoper	Hoeveel incidenten hebben jullie het afgelopen kwartaal gehad en wat kostte dat?
Klant	<i>Drie inbraken en diverse winkeldiefstallen. Schade loopt in de tienduizenden.</i>
Verkoper	Wat doet dat met de huurders in het centrum en met jullie reputatie?
Klant	<i>Ze klagen. Eén huurder dreigt al met vertrek.</i>
Verkoper	Als die incidenten dalen naar vrijwel nul en huurders zich veilig voelen, wat verandert er?
Klant	<i>Dan verdwijnt die druk en behouden we de huurders.</i>
Verkoper	Dan is de vraag of jullie dit nu aanpakken, of wachten op het volgende incident.

💡 *Het risico van wachten benoemen is anders dan druk zetten — het is informeren.*

17

Horeca & Food Service

Leverancierscontract met horecaondernemer

Verkoper	Wat zijn jullie grootste ergernissen met de huidige leverancier?
Klant	<i>Onbetrouwbare levering en slechte kwaliteit. Mijn chef-kok klaagt continu.</i>
Verkoper	Wat kost dat jullie, in verspilling en in werksfeer?
Klant	<i>Veel te veel. Een slechte dag in de keuken merk je in de zaal.</i>
Verkoper	Als jullie grondstoffen altijd op tijd en in de afgesproken kwaliteit binnenkomen, wat verandert er in de keuken?
Klant	<i>Rust. En betere gerechten. Dat proeven gasten.</i>
Verkoper	Ik stel voor een proefweek. Dan beslist u op basis van ervaring.

💡 *Proefperiode als afronding verlaagt drempel en verhoogt kans op ja.*

18

Makelaar & Vastgoedverkoop

Verkoopgesprek met huiseigenaar die wil verkopen

Verkoper	Waarom wilt u juist nu verkopen en wat is voor u het belangrijkste in dit traject?
Klant	<i>We gaan verhuizen naar het buitenland. De opbrengst moet goed zijn.</i>
Verkoper	Als ik u kan aantonen dat ik een hogere verkoopprijs realiseer dan een andere makelaar, is dat dan doorslaggevend?
Klant	<i>Absoluut. Maar hoe bewijst je dat vooraf?</i>
Verkoper	Door onze gemiddelde verkoopprijs versus vraagprijs in dit postcodegebied te laten zien. Mag ik u die cijfers tonen?
Klant	<i>Ja, dat wil ik zien.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we dit gesprek vandaag afronden met een ja of een nee, zodat u snel kunt schakelen.

🔗 *Cijfers als bewijslast zijn pas effectief nadat de klant erom vraagt.*

19

Juridisch & Notariaat

Notarieel advies over testament en estate planning

Verkoper	Wanneer is uw testament voor het laatst bijgewerkt, en zijn er sindsdien grote veranderingen?
Klant	<i>Al meer dan tien jaar geleden. Ik heb een nieuwe relatie en kleinkinderen.</i>
Verkoper	Wat gebeurt er als er nu iets met u zou gebeuren, met uw huidige testament?
Klant	<i>Dan gaat het waarschijnlijk niet zoals ik het wil. Dat is een nare gedachte.</i>
Verkoper	Als uw testament vandaag in orde is en uw naasten zijn beschermd zoals u dat wilt, hoe voelt dat?
Klant	<i>Dat geeft rust. Dat wil ik regelen.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we vandaag de opdracht vastleggen en volgende week de inhoud doornemen.

🔗 *De nare gedachte laten benoemen activeert emotionele zekerheid op een eerlijke manier.*

20

Architectuur & Interieurdesign

Interieuradvies voor nieuw kantoorpand

Verkoper	Welk gevoel moeten medewerkers en bezoekers krijgen als ze dit kantoor binnenstappen?
Klant	<i>Professioneel, innovatief maar toch warm. Nu voelt het koud en generiek.</i>
Verkoper	Wat doet dat met de indruk op potentiële klanten en de trots van uw medewerkers?
Klant	<i>Klanten reageren soms al op hoe het er uit ziet. Niet altijd positief.</i>
Verkoper	Als dat beeld omgekeerd is en het kantoor versterkt jullie merk, wat verandert er?
Klant	<i>Dit is onze visitekaart. Dat willen we.</i>

Verkoper	Dan plannen we de moodboard presentatie volgende week. Daarna beslissen we samen de richting.
-----------------	---

🔗 *Tastbaar maken hoe het eruit ziet = zekerheid over de oplossing opbouwen.*

21 Gezondheid & Fitness

Lidmaatschapsgesprek bij sportschool

Verkoper	Wat heeft u er tot nu toe van weerhouden om structureel te bewegen?
Klant	<i>Tijd en motivatie. Ik begin altijd maar hou het niet vol.</i>
Verkoper	Wat kost het u dat u niet vol houdt, in energie, gewicht en hoe u zich voelt?
Klant	<i>Ik slaap slecht en voel me futloos. Dat wil ik anders.</i>
Verkoper	Stel dat u over drie maanden structureel twee keer per week gaat en zich fitter voelt. Wat verandert er in uw dag?
Klant	<i>Ik weet zeker dat mijn energie omhoog gaat. Dat wil ik.</i>
Verkoper	Dan is de vraag of u vandaag de stap zet of wacht op het volgende moment dat er niets tussen zit.

🔗 *Uitstellen normaliseren als een patroon maakt het argument voor nu starten sterker.*

22 Technisch Onderhoud

Onderhoudscontract voor cv-installaties bij VvE

Verkoper	Wanneer heeft u de installaties in het complex voor het laatst preventief laten onderhouden?
Klant	<i>Eigenlijk nooit echt preventief. We lossen het op als het kapot is.</i>
Verkoper	Wat kost een storing in de winter, met bewoners zonder verwarming?
Klant	<i>Dat is een ramp. Vorig jaar was er een grote storing. Bewoners waren woedend.</i>
Verkoper	Als dat niet meer kan gebeuren omdat alles preventief wordt bijgehouden, wat betekent dat voor uw VvE?
Klant	<i>Minder klachten en minder noodkosten. Dat is fijn.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we een meerjarenonderhoudsplan opstellen. Zullen we vandaag de eerste stap zetten?

🔗 *Een concreet incident uit het verleden activeren maakt de pijn van inaction tastbaar.*

23 Drukwerk & Print

Drukwerkopdracht aan marketingmanager

Verkoper	Wat is jullie grootste ergernis met de huidige drukwerkpartner?
Klant	<i>Levertijden worden niet gehaald en kwaliteit verschilt per bestelling.</i>
Verkoper	Wat doet dat met jullie campagnes als het drukwerk te laat of te licht is?
Klant	<i>We hebben campagnes moeten uitstellen. Dat kost geld en geloofwaardigheid intern.</i>

Verkoper	Als jullie altijd op tijd leveren en de kwaliteit constant is, wat verandert er dan?
Klant	<i>Dan kunnen we gewoon op onze planning vertrouwen. Dat is wat we nodig hebben.</i>
Verkoper	Dat is onze belofte en ik kan referenties laten zien van vergelijkbare klanten. Zullen we een proefbestelling doen?

🔗 Referenties pas aanbieden als de klant de behoefte duidelijk heeft gearticuleerd.

24 Webdevelopment & Online

Nieuwe website voor MKB-bedrijf zonder online strategie

Verkoper	Hoeveel procent van jullie nieuwe klanten komt momenteel via de website binnen?
Klant	<i>Eigenlijk bijna niks. De site staat er maar doet niks.</i>
Verkoper	Wat zou een website die wel converteert betekenen voor jullie omzet?
Klant	<i>Dat zou enorm helpen. We vertrouwen nu alleen op mond tot mond.</i>
Verkoper	Als jullie website over drie maanden actief leads genereert, wat verandert er in de werkdruk van het salesteam?
Klant	<i>Die krijgen dan warme leads binnen. Dat willen we.</i>
Verkoper	Dan is de vraag: willen jullie dit aanpakken voor het volgende seizoen, of laten we het liggen?

🔗 Seizoensgebondenheid als kader geeft urgentie zonder druk.

25 Eventorganisatie

Bedrijfsevenement voor HR-directeur

Verkoper	Wat is het doel van dit evenement en wat heeft u bij vorige edities gemist?
Klant	<i>Teambuilding. Maar vorig jaar voelde het geforceerd en mensen waren niet enthousiast.</i>
Verkoper	Wat doet een geforceerd evenement met de boodschap die u wilt overbrengen?
Klant	<i>Het werkt averechts. Dan ben je geld kwijt zonder resultaat.</i>
Verkoper	Als dit evenement iets is waar mensen echt naar uitkijken en over napraten, wat betekent dat voor de teamspirit?
Klant	<i>Dan bereiken we wat we willen. Echte verbinding.</i>
Verkoper	Precies dat leveren wij. Zullen we dit gesprek afronden met een concept en datum?

🔗 Negatieve ervaring van vorig jaar als basis — klant definieert het probleem zelf.

26 Medische Hulpmiddelen

Patiëntmonitoring bij ziekenhuisinkoper

Verkoper	Wat zijn jullie huidige uitdagingen met patiëntmonitoring op de afdelingen?
Klant	<i>Veel handmatige metingen en alarmmoeheid bij personeel door te veel valse meldingen.</i>

Verkoper	Wat doet die alarmmoeheid met de patiëntveiligheid en het werkplezier van verpleegkundigen?
Klant	<i>Dat is een groot risico. Personeel haakt af op meldingen.</i>
Verkoper	Als het aantal valse alarmen met 80% daalt en metingen automatisch worden, wat verandert er op de afdeling?
Klant	<i>Meer aandacht voor echte patiënten en minder stress.</i>
Verkoper	Dat is exact wat onze oplossing doet, aantoonbaar. Wanneer kunnen we een pilotafspraak maken?

🔗 In de zorg werkt 'aantoonbaar' als sleutelwoord — vraag altijd direct om een pilot.

27 Duurzaamheid & Zonne-energie

Gesprek met huiseigenaar over zonnepanelen

Verkoper	Hoeveel betaalt u nu gemiddeld per maand aan energie?
Klant	<i>Zo'n 200 euro. En het gaat maar omhoog.</i>
Verkoper	Hoe voelt het om te weten dat u die rekening voor een groot deel zelf kunt wegwerken?
Klant	<i>Dat zou geweldig zijn. Ik heb er al vaker over gedacht.</i>
Verkoper	Als u over vijf jaar terugkijkt en de panelen hebben zichzelf al terugverdiend, hoe kijkt u dan terug op dit gesprek?
Klant	<i>Dan had ik dit eerder moeten doen.</i>
Verkoper	Dan is de vraag: wilt u dat gevoel over vijf jaar, of over tien jaar? Want de panelen gaan er vandaag voor zorgen.

🔗 Future pacing met tijdsperspectief werkt krachtig bij producten met terugverdientijd.

28 Agrarisch & Agritech

Precisielandbouwtechnologie aan akkerbouwer

Verkoper	Waar loopt u dit seizoen het meest tegenaan in opbrengst of kosten?
Klant	<i>Te veel middelengebruik en te weinig inzicht in waar de bodem goed of slecht presteert.</i>
Verkoper	Wat kost u dat, te veel spuiten en te weinig yield op zwakke percelen?
Klant	<i>Per hectare loopt dat flink op. Ik weet dat er beter kan.</i>
Verkoper	Als u perceel voor perceel exact weet wat nodig is en u bespaart op middelen, wat doet dat met uw marge?
Klant	<i>Die gaat significant omhoog. Dat is interessant.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we één perceel als pilot nemen dit seizoen. Daarna beslist u op basis van resultaat.

🔗 Pilots zijn in de agrarische sector de beste manier om zekerheid over de oplossing te bouwen.

29 Onderwijs B2B (Schooldirectie)

Verkoper	Waar lopen jullie leraren nu het meest tegenaan in de klas bij differentiatie?
Klant	<i>We hebben zwakke en sterke leerlingen in dezelfde klas. Het lukt niet iedereen te bedienen.</i>
Verkoper	Wat betekent dat voor de zwakke leerlingen en de leraren die overbelast zijn?
Klant	<i>Uitval, frustratie. We verliezen leerlingen die we eigenlijk kunnen helpen.</i>
Verkoper	Als leraren in één klas toch elke leerling op eigen niveau kunnen bedienen, wat verandert er dan?
Klant	<i>De leerresultaten en het werkplezier van leraren.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een pilot op één groep. Daarna evalueert u zelf het verschil.

🔗 In het onderwijs is autonomie van de directeur sleutel — bied evaluatie aan, geen commitment.

30

Overheid & Gemeente

Digitalisering van vergunningaanvragen

Verkoper	Hoe lang duurt een gemiddelde vergunningaanvraag nu van aanvraag tot besluit?
Klant	<i>Gemiddeld acht weken. Aanvragers klagen en raadsleden stellen vragen.</i>
Verkoper	Wat kost die doorlooptijd jullie in menskracht en in klachten van inwoners?
Klant	<i>Veel. We hebben een achterstand die steeds groter wordt.</i>
Verkoper	Als die doorlooptijd gehalveerd wordt en aanvragers online de status zien, wat verandert er?
Klant	<i>Minder klachten, sneller beslissen en medewerkers die meer tijd hebben.</i>
Verkoper	Dat realiseren we bij vergelijkbare gemeenten. Wil ik een referentiegesprek regelen zodat u het uit eerste hand hoort?

🔗 Bij overheid bouwt een referentiegesprek met peer-gemeente de meeste zekerheid.

31

Taxaties & Waarderingen

Taxatieopdracht voor bedrijfspand bij overname

Verkoper	Wat is de reden van de taxatie en welke partijen zijn er bij betrokken?
Klant	<i>We kopen een pand over en de financier eist een onafhankelijke taxatie.</i>
Verkoper	Wat is de deadline voor de financier en wat zijn de gevolgen als de taxatie te laat is?
Klant	<i>De deal valt dan vermoedelijk door. Dus snel is cruciaal.</i>
Verkoper	Ik kan binnen vijf werkdagen leveren. Twijfel je aan de onafhankelijkheid of onze expertise?
Klant	<i>Nee, de snelheid is het enige wat telt.</i>
Verkoper	Dan regelen we dit vandaag. Ik stuur je direct de opdracht om te tekenen.

🔗 Als snelheid het enige bezwaar is, sluit dan direct zonder verdere uitleg.

32

Employee Benefits & HR

Secundaire arbeidsvoorwaarden pakket voor scale-up

Verkoper	Hoe moeilijk is het voor jullie om goed talent aan te trekken en te behouden?
Klant	<i>Moelijk. We verliezen mensen aan grotere bedrijven met betere pakketten.</i>
Verkoper	Wat kost het jullie als een goede medewerker vertrekt?
Klant	<i>Minstens een half jaar salaris aan werving en inwerken. En kennis die weg is.</i>
Verkoper	Als jullie package zo aantrekkelijk is dat mensen voor jullie kiezen boven een groter bedrijf, wat verandert er?
Klant	<i>Dan winnen we de strijd om talent. Dat is nu ons grootste probleem.</i>
Verkoper	Dat is precies wat wij voor vergelijkbare scale-ups realiseren. Wanneer spreken we de volgende stap af?

🔗 Retentiekosten concreet maken versterkt de ROI-redenering zonder spreadsheet.

33

Uitzend & Flex

Flexibele inzet voor productiebedrijf

Verkoper	Wat is jullie grootste uitdaging als het gaat om piekvraag in productie?
Klant	<i>We kunnen niet snel genoeg schalen als de orders binnenkomen.</i>
Verkoper	Wat kost jullie dat als je een grote order niet op tijd kunt leveren?
Klant	<i>Reputatieschade en soms boetes. Dat wil ik niet.</i>
Verkoper	Als jullie binnen 48 uur gekwalificeerde mensen kunnen inzetten als een grote order binnenkomt, wat verandert er?
Klant	<i>Dan hoeven we nooit meer een order te weigeren of te laat te leveren.</i>
Verkoper	Dan is de vraag of jullie dit nu inregelen voor het volgende piekseizoen, of wachten tot het te laat is.

🔗 Urgentie koppelen aan seizoen geeft een natuurlijk afrondingsmoment.

34

Catering & Bedrijfsrestaurant

Bedrijfscatering voor kantoor met 200 medewerkers

Verkoper	Hoe tevreden zijn jullie medewerkers nu over de catering en wat willen ze anders?
Klant	<i>Er zijn klachten over keuze en kwaliteit. Medewerkers gaan liever naar buiten.</i>
Verkoper	Wat kost dat als medewerkers dagelijks weggaan voor lunch?
Klant	<i>Ze zijn langer weg, minder productief en het gevoel van gemeenschap verdwijnt.</i>
Verkoper	Als de catering zo goed is dat medewerkers graag binnen eten, wat verandert er in de bedrijfscultuur?
Klant	<i>Meer verbinding, meer samenwerking.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een proefweek in te plannen. Dan ervaart u het verschil zelf.

🔗 Cultuurargument werkt bij HR; kostenargument werkt bij Finance — ken je gesprekspartner.

35

Vastgoedbeheer

Beheerovereenkomst voor particuliere verhuurder

Verkoper	Hoeveel tijd besteedt u zelf per maand aan het beheren van uw woningen?
Klant	<i>Zeker tien tot vijftien uur. En ik word er moe van.</i>
Verkoper	Wat zou u doen met die uren als u ze terugkrijgt?
Klant	<i>Genieten. Ik werk hard genoeg al.</i>
Verkoper	Als uw woningen volledig ontzorgd worden beheerd en u ziet alleen de huurinkomsten op uw rekening, hoe voelt dat?
Klant	<i>Als pensioen. Dat wil ik.</i>
Verkoper	Dat is precies wat wij bieden. Zullen we vandaag de beheerovereenkomst doornemen?

💡 Emotionele uitkomst ('als pensioen') is sterker dan elk technisch argument.

36

E-Commerce & Platform

E-commerce platform voor traditionele B2B groothandel

Verkoper	Hoeveel procent van jullie orders gaat nog via telefoon, e-mail of vertegenwoordiger?
Klant	<i>Bijna alles. We hebben geen webshop.</i>
Verkoper	Wat kost u dat in menskracht en wat missen jullie aan omzet van klanten die liever online bestellen?
Klant	<i>Ik vermoed dat we klanten verliezen aan concurrenten die het makkelijker maken.</i>
Verkoper	Als 40% van uw orders automatisch binnenkomt en uw team richt zich op complexe offertes, wat verandert er?
Klant	<i>Dan kunnen we groeien zonder extra mensen.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een pilot met uw tien beste klanten. Daarna weet u het zeker.

💡 Pilot met beste klanten verlaagt risico en geeft snel bewijs van waarde.

37

Strategisch Adviesbureau

Strategisch traject met DGA van familiebedrijf

Verkoper	Wat houdt u wakker als u aan de toekomst van het bedrijf denkt?
Klant	<i>Opvolging. Mijn kinderen weten nog niet of ze het willen overnemen.</i>
Verkoper	Wat gebeurt er als u dit de komende vijf jaar niet regelt?
Klant	<i>Dan moet ik misschien verkopen terwijl ik dat eigenlijk niet wil.</i>
Verkoper	Als er over twee jaar een helder opvolgingsplan is, wat geeft dat u?
Klant	<i>Rust. En ik kan bewuster afbouwen.</i>
Verkoper	Dat is precies het traject dat wij begeleiden. Wilt u eerst een referentie spreken?

💡 Bij persoonlijke thema's (opvolging, pensioen) is de zekerheid over jou het meest kritisch.

38

Cybersecurity

Security audit voor MKB-accountantskantoor

Verkoper	Wanneer heeft u voor het laatst een onafhankelijke check laten doen op jullie beveiliging?
Klant	<i>Nog nooit. We vertrouwen op onze IT-leverancier.</i>
Verkoper	Wat zijn de gevolgen als klantdata bij u gelekt wordt of jullie systemen platliggen?
Klant	<i>Desastreus. We verliezen klanten en misschien onze vergunning.</i>
Verkoper	Als u na een audit weet dat alles op orde is, of weet wat u moet aanpassen, hoe voelt dat?
Klant	<i>Dat is in ieder geval verantwoord ondernemen.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een audit te plannen. Vervolgens besluit u zelf welke aanbevelingen u opvolgt.

🔗 Autonomie teruggeven ('u beslist zelf') neemt weerstand weg bij audits.

39

Commercieel Vastgoed Makelaardij

Kantoorruimte zoeken voor groeiend bedrijf

Verkoper	Waar loopt u nu tegenaan in uw huidige kantoor?
Klant	<i>Te krap. We zijn gegroeid. Maar we willen niet te duur zitten.</i>
Verkoper	Als u een pand vindt dat past bij uw team, uw budget én uw uitstraling, wat is dat waard?
Klant	<i>Dat is goud. Maar ik heb geen tijd om zelf de markt af te gaan.</i>
Verkoper	Dat is precies wat wij voor u doen. Zullen we vandaag uw eisen scherp krijgen?
Klant	<i>Dat klinkt als een plan.</i>
Verkoper	Dan beginnen we direct. Wat is uw maximale huur per maand?

🔗 Ontzorging verkopen door de tijdsbesparing te benoemen is effectiever dan prijzen te vergelijken.

40

Coaching & Psychologie

Intake gesprek voor executive coaching traject

Verkoper	Wat heeft u er toe gebracht om nu contact te zoeken voor coaching?
Klant	<i>Ik merk dat ik vastloop. Werk gaat goed maar ik voel me leeg.</i>
Verkoper	Hoe lang loopt dit al en wat heeft u al geprobeerd?
Klant	<i>Een jaar of twee. Ik heb boeken gelezen maar het helpt niet echt.</i>
Verkoper	Als u over een jaar helder heeft wat u wil en daarnaar handelt, hoe ziet uw dag er dan uit?
Klant	<i>Dat is wat ik zoek. Meer richting.</i>

Verkoper	Dan is coaching precies wat daarvoor kan helpen. Twijfelt u aan het traject, of wilt u weten hoe ik werk?
-----------------	---

🔗 Bij coaching is zekerheid over jou als persoon de allerbelangrijkste van de drie.

41

Belasting & Fiscaal Advies

Fiscaal advies met DGA over dividendbelasting

Verkoper	Hoe is op dit moment uw salaris versus dividend gestructureerd en wanneer heeft u dat voor het laatst laten doorrekenen?
Klant	<i>Al een paar jaar niet meer. Ik betaal veel belasting maar weet niet of dat nodig is.</i>
Verkoper	Wat betaalt u nu jaarlijks en hoeveel is naar uw idee onnodig?
Klant	<i>Tienduizenden euro's. Dat steek ik liever in mijn bedrijf.</i>
Verkoper	Als blijkt dat u structureel tienduizend euro per jaar kunt besparen, wat doet u met dat geld?
Klant	<i>Investeren in groei.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor uw huidige structuur door te lichten. Daarna besluit u of u aanpassingen wilt doorvoeren.

🔗 Laat de klant het spaarbedrag zelf bestemmen — dat vergroot de motivatie direct.

42

Textiel & Mode B2B

Inkoopgesprek met inkoopmanager van modeketen

Verkoper	Wat zijn jullie grootste uitdagingen in de huidige inkoopcyclus?
Klant	<i>Lange levertijden en te weinig flexibiliteit als een artikel snel verkoopt.</i>
Verkoper	Wat kost jullie dat als een bestseller te laat nabesteld wordt?
Klant	<i>Misgelopen omzet en klanten die weglopen naar concurrenten.</i>
Verkoper	Als wij binnen drie weken kunnen naleveren op populaire artikelen terwijl de markt acht weken zit, wat doet dat met jullie inkoopstrategie?
Klant	<i>Dan kunnen we veel reactiever inkopen. Dat is een voordeel.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een proefcollectie voor dit seizoen. Daarna beslissen we op basis van uw verkoopdata.

🔗 Verkoopdata als beslismoment geeft de inkoper controle over het besluit.

43

Elektrotechnisch Installatiebedrijf

Laadpalen installatie voor bedrijventerrein

Verkoper	Hoeveel medewerkers rijden inmiddels elektrisch en hoeveel verwacht u de komende twee jaar?
Klant	<i>Nu vijftien, en we verwachten dat het verdubbelt met ons nieuwe wagenbeleid.</i>
Verkoper	Wat gebeurt er als u de laadinfrastructuur nu niet regelt?

Klant	<i>Dan kunnen mensen niet laden op kantoor en dat is een probleem voor nieuwe medewerkers.</i>
Verkoper	Als u nu de infrastructuur legt die schaalbaar is voor dertig auto's, bent u voor vijf jaar klaar?
Klant	<i>Ja, dan doen we het goed.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor deze week een tekening en offerte te maken. Daarna beslist u.

💡 Toekomstbestendig bouwen ('voor vijf jaar klaar') geeft zekerheid over de investering.

44

Zakelijk Reizen & Travel Management

Reisbeleid voor bedrijf met 50 zakenreizigers

Verkoper	Hoeveel geven jullie jaarlijks uit aan zakelijk reizen en wie heeft daar inzicht in?
Klant	<i>Ergens tussen de twee en drie ton. Maar het is versnipperd. Niemand heeft echt overzicht.</i>
Verkoper	Wat kost jullie dat gebrek aan overzicht, in geld en in beheer?
Klant	<i>Te veel. Mensen boeken zelf wat ze willen. Dat is inefficiënt.</i>
Verkoper	Als u één platform heeft met overzicht, automatische goedkeuringen en scherpe tarieven, wat scheelt dat jullie jaarlijks?
Klant	<i>Minimaal tien procent, schat ik. Dat is dertigduizend euro.</i>
Verkoper	Dat is precies wat we voor vergelijkbare klanten realiseren. Zullen we een demo inplannen?

💡 De klant laten rekenen ('wat scheelt dat') maakt de waardepropositie voelbaar.

45

Fintech & Betalingsoplossingen

Betaaloplossing voor horecaketten

Verkoper	Hoe lang duurt het gemiddeld voordat een klant bij u heeft afgerekend?
Klant	<i>Soms drie à vier minuten bij drukte. En dan staan er rijen.</i>
Verkoper	Wat kost jullie dat in omzet als mensen afhaken of minder bestellen?
Klant	<i>Dat heb ik nooit precies gemeten maar het is zeker geld.</i>
Verkoper	Als afrekentijd daalt naar onder de minuut en gasten sneller bediend worden, wat verandert er?
Klant	<i>Meer tafelbeurten, hogere omzet.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor een pilot bij één vestiging. Na vier weken meten we het verschil.

💡 Pilot met meting geeft zekerheid over resultaat en maakt uitrollen makkelijker.

46

Kinderopvang & BSO

Intake gesprek met ouder voor kinderopvang

Verkoper	Wat is voor u het allerbelangrijkste als het gaat om de opvang van uw kind?
-----------------	---

Klant	<i>Dat hij of zij zich thuis voelt en veilig is. En dat ik erop kan vertrouwen.</i>
Verkoper	Wat heeft u bij andere kinderdagverblijven als minder ervaren?
Klant	<i>Wisselingen van leidsters en het gevoel dat het erg onpersoonlijk was.</i>
Verkoper	Als uw kind altijd dezelfde vaste leidster heeft en u bij ons altijd bereikbaar bent met vragen, hoe voelt dat?
Klant	<i>Dat geeft mij rust om te werken.</i>
Verkoper	Dat is precies hoe wij werken. Zullen we dan direct de beschikbaarheid bekijken?

💡 Bij kinderopvang draait alles om emotionele zekerheid — geen enkel cijfer overtuigt hier.

47 Advocatuur

Arbeidsrechtelijk conflict met ondernemer

Verkoper	Wat is er precies aan de hand en wat is voor u het gewenste resultaat?
Klant	<i>Een medewerker weigert te werken maar gaat ook niet weg. Ik wil dit snel oplossen.</i>
Verkoper	Wat kost u dit conflict per dag, in geld, energie en sfeer in het team?
Klant	<i>Te veel. Het demotiveert anderen ook.</i>
Verkoper	Als dit de komende zes weken rechtmatig en netjes is opgelost, hoe voelt dat?
Klant	<i>Als een last die van mijn schouders valt.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we vandaag de feiten in kaart brengen en morgen een aanpak afspreken.

💡 Tijdskader ('zes weken') normaliseert het proces en geeft de klant houvast.

48 Architectuur & Woningbouw

Verbouwingsgesprek met huiseigenaar

Verkoper	Wat wilt u met de verbouwing bereiken, en wat heeft u tot nu toe tegengehouden?
Klant	<i>We willen meer ruimte en licht, maar we weten niet of het kan en zijn bang voor de kosten.</i>
Verkoper	Als ik u kan laten zien dat het binnen budget kan en het huis daarna veel fijner is, neemt u dan een besluit?
Klant	<i>Dan wel, ja. We willen al jaren.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we volgende week een schetsontwerp maken. Daarna weet u of het kan en wat het kost.
Klant	<i>Dat klinkt goed.</i>
Verkoper	Zullen we direct een afspraak inplannen?

💡 Al jaren willen en niet doen: het patroon benoemen creëert een natuurlijk afrondingsmoment.

49 Fysiotherapie & Paramedisch

Intake bij fysiotherapeut voor chronische rugklachten

Verkoper	Hoe lang heeft u al last van uw rug en wat heeft u al geprobeerd?
Klant	<i>Al twee jaar. Rust hielp niet, pijnstillers ook niet echt.</i>
Verkoper	Wat kan u niet meer doen door de rugpijn dat u vroeger wel deed?
Klant	<i>Sporten, lang wandelen. Ik word er somber van.</i>
Verkoper	Als de pijn in drie maanden significant verminderd is en u kunt weer sporten, hoe verandert dat uw dagelijks leven?
Klant	<i>Dat is wat ik wil. Ik wil gewoon weer normaal leven.</i>
Verkoper	Dan beginnen we met een uitgebreid onderzoek volgende week en stellen we samen een behandelplan op.

👂 *Bij zorg nooit pushen — altijd samen het plan bepalen.*

50

Export & Internationalisering

Advies over markttoetreding Duitsland

Verkoper	Waarom Duitsland, waarom nu, en wat is jullie grootste zorg bij een buitenlandse expansie?
Klant	<i>We zien kansen. Maar we kennen de markt niet en willen geen kostbare fouten maken.</i>
Verkoper	Wat kost een mislukte markttoetreding jullie, naast het geld?
Klant	<i>Tijd, energie en mogelijk reputatieschade bij onze investeerders.</i>
Verkoper	Als u een gestructureerd entryplan heeft waarmee u goed gefundeerde beslissingen neemt, wat verandert er?
Klant	<i>Dan doen we het verantwoord. Dat is wat we nodig hebben.</i>
Verkoper	Dan stel ik voor dat we beginnen met een marktanalyse voor Duitsland. Daarna besluit u zelf of u verdergaat.

👂 *Autonomie teruggeven bij strategische keuzes bouwt de meeste vertrouwen.*

Trainingen, coaching en assessments via:

www.doelgerichtcoachen.nl

www.doelgerichtacademie.nl
