

Inhoud

1 Inleiding	7
2 Achtergrond van de LIFO® methode	11
3 De vier profielen	15
4 Hoe herken je de profielen?	33
5 Het zesde van de vijf herkenpunten	46
6 De combinatie van profielen	49
7 De juiste setting creëren	52
8 Behoeftepeiling met de SKEN® vragentechniek	62
9 Je aanbod of aanpak presenteren	68
10 Als het gesprek niet goed loopt, wat dan?	70
11 Afsluittechniek per profiel	75
12 Welk profiel is goed in welke fase van een gesprek?	80
Interesse	87
Colofon	88

Waarom het tussen mij en de klant wél klikt

Peter Kweekel

ISBN 978 90 8850 300 9 NUR 740

© 2012 B.V. Uitgeverij SWP Amsterdam