

# SOFT

VERSUS

# HARD-SELLING

EEN VERGELIJKING VAN VERSCHILLENDE SOORTEN SALES



**ANNE  
NIEMEIJER**

VIRTUEEL PARTNER IN SALES



Bij Soft selling staat de relatie met de klant centraal. Je wil de klant zo goed mogelijk helpen

Werkt met doelen om de klant steeds beter te helpen

Het aandachtspunt ligt op service, helpen, en een relatie opbouwen met de klant. Eerlijkheid ook als jij niet de juiste bent om ze verder te kunnen helpen

Resultaat: mooie reviews, klanten worden fan en gaan je vanzelf aanprijzen. Daardoor snel nieuwe klanten. Makkelijk een upsell doen.



Bij Hard selling gaat het om het eigen gewin van de verkoper. Zoals steeds meer geld verdienen.

Werkt met Targets die draaien om meer omzet.

Het aandachtspunt ligt op steeds grotere omzet, targets en bonussen. De verkoper krijgt extra geld als hij bijvoorbeeld meer dan 5 klanten op 1 dag maakt.

Resultaat: vaak ontevreden klanten die het gevoel hebben ergens ingepushed te zijn. Ze gaan daardoor snel weg of kopen eenmalig.