

# How to...

# Verkoop op Afstand

1



## Check Do Not Call Me

Stop! Check vóór je begint altijd de Bel Me Niet Meer Lijst. Consumenten hebben het recht om met rust gelaten te worden.

Voor een licentie kan je terecht op [www.dncm.be](http://www.dncm.be)

2



## Hello, it's me!

Vermeld duidelijk je naam en de naam van het bedrijf (en indien van toepassing de opdrachtgever) waar je voor belt.

Je bent trouwens verplicht om aan te geven dat je belt om iets te verkopen.

4



## Seal the deal

Leg duidelijk alle **afspraken** vast en vat ze samen aan het eind van het gesprek.

Vraag nog eens na of de klant akkoord gaat en stuur alle informatie door.

Licht de consument ook altijd in over het **herroepingsrecht** en wijs hem op het **modelformulier** dat hij hiervoor kan gebruiken.

## Wist je dat...

Customer Contact er voor gezorgd heeft dat er een light licentie beschikbaar is voor bedrijven met minder dan 50 werknemers?

	Adverteerder	Service Provider
KMO <50:	jaarlijks: €1140	jaarlijks: €1200
	maandelijks: €99	maandelijks: n/a
Grote onderneming:	jaarlijks: €4250	jaarlijks: n/a
	maandelijk: n/a	maandelijks: n/a

3



## Tell me everything!

Wees volledig in je uitleg, laat geen relevante informatie weg.

- **Wat** verkoop je? Een dienst, een product, een abonnement?
- Wat is de **prijs** en bijkomende kosten?
- Krijgt de consument **bedenktijd** en hoe werkt dit precies?

5



## I'll sign for that!

Als de consument akkoord gaat met de deal stuur je altijd een schriftelijke bevestiging.

Let op! De verkoop van financiële diensten en de levering van electriciteit en gas is enkel geldig met een ondertekend contract!

Een initiatief van de Belgische federatie voor customer contact