

Acquisitie! Soms is het beter iets niet te weten dan wel te weten!

Eén van de beste dingen die een acquireur in een gesprek met een potentiële opdrachtgever kan zeggen: "Ik weet het antwoord niet op uw vraag. Op kantoor zijn er genoeg mensen die het antwoord wel weten. Ik kom er bij u op terug!"

Dan kun je als acquireur bewijzen dat je:

- 1. Je afspraak nakomt**
- 2. Je hebt weer een contactmoment waarop je weer in gesprek kunt met de kans om een nog betere persoonlijke band op te bouwen en om de actuele stand van zaken in het beslissingsproces te kunnen horen en eventueel bij te sturen, indien gewenst**
- 3. Je laat zien dat je een deskundig team achter je hebt staan. Goede profilering van je bedrijf.**

Maar veel acquireurs maken de fout, omdat ze bang zijn als ondeskundig te worden gezien, om een (onjuist) antwoord te improviseren! Dom dus! Een gemiste kans!