

34. Omgaan met huis-aan-huis verkopers



Waarom is het belangrijk dat u leert omgaan met huis-aan-huis verkopers?

In Nederland gebeurt het regelmatig dat verkopers aan de deur komen om u allerlei producten of diensten te verkopen. Deze verkopers hebben vaak mooie aanbiedingen, dus het is soms lastig om nee te zeggen.

Benodigheden:

--

Doel:

Op een gepaste manier omgaan met huis-aan-huisverkopers.

Acties:

1	<p>Algemeen</p> <p>Het is in Nederland toegestaan om op straat of aan de deur producten en diensten aan te bieden. Hierbij moeten de verkopers zich echter wel aan een aantal regels houden:</p> <ul style="list-style-type: none">• De verkoper moet zich kunnen legitimeren namens de organisatie waar hij producten of diensten voor aanbiedt.• De verkoper moet u goed informeren over de dienst of het product en de kosten hiervan.• De verkoper moet u informatie op papier of per e-mail kunnen geven, zodat u alles nog eens rustig na kunt lezen.• Vanaf aankopen van € 50,00 hebt u altijd een bij wet bepaalde bedenktijd van 14 kalenderdagen.• U kunt binnen de bedenktijd het product kosteloos terugsturen of het contract opzeggen zonder opgaaf van redenen.
2	<p>Wat doet u als u geïnteresseerd bent in de aanbieding?</p> <ul style="list-style-type: none">• Zorg dan dat u goed geïnformeerd bent. Bijvoorbeeld wanneer een verkoper u een contract bij een andere energieleverancier wil aanbieden, zorg dan dat u weet wat uw huidige verbruik is en hoeveel u maandelijks betaalt.• Stel vragen over het product en waarom dit een goede aanbieding is.• Laat u niet onder druk zetten om iets te ondertekenen, terwijl u er misschien eerst nog even over na wilt denken of met uw partner wilt bespreken.• Zorg dat u de informatie op papier krijgt of per e-mail ontvangt, met de contactgegevens van de verkoper erbij.• Als u het product terug wilt brengen, waar kan dit dan? <p>Als u uiteindelijk genoeg informatie heeft en u op de aanbieding in wilt gaan, zorg dan dat u alleen die informatie verstrekt die nodig is voor de verkoop. Geef nooit uw pincode van uw bankpas of uw inloggegevens van uw DigiD!</p> <p>Zorg altijd dat u een kopie ontvangt van de afgesloten overeenkomst; direct op papier of per e-mail (niet achteraf).</p>
3	<p>Wat doet u als u niet geïnteresseerd bent in de aanbieding?</p> <ul style="list-style-type: none">• Geef kort en krachtig aan dat u niet geïnteresseerd bent. ...• Wees beknopt: Vertel niet meer dan nodig is. ...• Stel grenzen: Ga niet op elke vraag in. ...• Ja-ladder: Pas op voor de 'ja-ladder'; na een paar keer 'ja' zeggen is het moeilijker om 'nee' te zeggen.

Tips

- Neem de tijd: verkopers geven je vaak het idee dat je nú moet beslissen, dat is niet zo, bedenk ook dat je alles op internet kunt vinden en zelf in alle rust iets kunt nalezen en uitzoeken.
- Begrijp je niet alle informatie, ga niet op de aanbieding in!
- Geloof niet zomaar alles wat de verkoper u vertelt.
- Uitgebreide uitleg over de regels waar verkopers zich aan moeten houden kunt u vinden op deze website: <https://www.consuwijzer.nl/thema/verkoop-buiten-verkoopruimte>.