

7 ZASAD SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY



Bartosz Głębiński

Skuteczna sprzedaż charakteryzuje się 7 zasadami:

1 zasada- Komfort klienta to podstawa sprzedaży. Dopasujmy poziom energii do typu temperamentu. Jeśli klient ma wysoki poziom energii to nasz entuzjazm będzie odebrany pozytywnie. Jeśli klient jest spokojny i ostrożny to powinniśmy obniżyć energię, aby czuł się komfortowo.

2 zasada- Podstawą wszystkich relacji jest zaufanie. Jeśli chcemy aby klient nam zaufał to pokażmy swój profesjonalizm. Klient musi poczuć, że mu dobrze doradzimy,, bo jesteśmy specjalistami w tej branży.

3 zasada- Zawsze pytajmy o prawdziwe powody zakupowe- Ludzie nie kupują przedmiotów ludzie kupują rozwiązania, zastanówmy się jak możemy naszym produktem pomóc klientowi w jego codziennym życiu

4 zasada- Korzyści pokazujemy przez wizualizację. Zademonstrujmy klientowi rozwiązanie za pomocą obrazu, który wzbudzi pozytywne emocje

5 zasada- Obiekcje to oznaki zainteresowania. Jeżeli klient ma wątpliwości, to oznacza, że zaciekał go ten produkt , lecz nie dostał odpowiedzi na wszystkie pytania.

6.zasada- Zawsze zamykamy sprzedaż Klient sam nie powie , że jest gotowy na zakup, to my musimy go prowadzić.

7 zasada- Sprzedaż nie kończy się na sprzedaży. Jeśli klient będzie zadowolony to chętniej będzie polecał nas swoim znajomym.