

أساسيات المبيعات

افتتاح أساسي للمكالمات الدافئة

- مظهرك العام: كيف يمكنك اللباس، والاستمالة الشخصية الخ.
- تعبير الوجه وتحمل.
- موقفك.
- نبرة صوتك
- الاتصالات غير اللفظية الخاصة بك: الاتصال بالعين، الإيماء، الخ.
- لا شيء من هذا يعني أنه يجب عليك إيلاء أي اهتمام أقل للعوامل اللفظية. انتبه إلى اللغة التي تستخدمها، وتأكد من أنها مناسبة للظروف.

أنواع الاعتراضات الشائعة

- فيما يلي بعض الأسباب الحقيقية التي تجعل الناس غير راغبين في إجراء عملية شراء:
 - ليس لديهم المال
 - لا يمكنهم الحصول على التمويل.
 - لا يمكنهم أن يقرروا من تلقاء أنفسهم
 - يعتقدون أنهم يستطيعون الحصول على صفقة أفضل من شخص آخر.
 - انهم ليسوا متأكدين من المنتج الخاص بك سوف تلبي احتياجاتهم.
 - يعتقدون أن منتجك مبالغ فيه.
 - يريدون التسوق
 - لديهم علاقة راسخة مع بائع آخر.

الاحماء للمكالمات التي لا جدوى لها

- يجب أن يتضمن البيان الافتتاحي ما يلي:
 - تحية ومقدمة

- بيان حول الاحتمال
- بيان حول فوائد منتجك
- سؤال أو بيان من شأنه أن يؤدي (تأمل) إلى الحوار

وفيما يلي مثال على ذلك:

"مرحباً، هذا جون جونز في حلول الطاقة الشمسية. رأيت في الصحيفة أنك تخطط لبناء مكتب جديد في سمول. شركتنا لديها منتج يمكن أن تخفض فواتير التدفئة والتبريد إلى النصف. هل فكرت في إضافة ألواح شمسية إلى المبنى الخاص بك؟"