

تکنیک های طلایی

1. باز کردن سر صحبت (صحبت در خصوص موقعیتی که در آن هستید/ صحبت در خصوص مشکلات رایج)
چه خبر؟ چه می کنی (آشناها) - هوا امروز خیلی خوب شده - دلارم دوباره رفته بالا الان واقعا مردم از پس مخارجشون برنمیان

2. تشخیص نیاز (راجع به مشکلی که می خوای حل کنی نظرشو بدون)
شما کار چطور پیش میره؟ به این فکر کردی بخوای یه کاری برای خودت راه بندازی؟
برای پوستت چیکار می کنی؟ راضی هستی؟
چای چی می خورید؟ چطور چاییش؟

3. حسن تفاهم (از چیزهایی صحبت کن که فرد قبول داره و تو رو تو تیم خودش می بین)
می دونیکه الان اکثرا نمی چرخه زندگی هاشون با این درآمد
می دونیکه الان اکثرا کسل و بی حالن
(و دقت کنید ببینید تایید می کن؟)



حین مذاکره

۱. خاموش کردن چراغ هشدار فروشنده (احساس فروشنده بودن به فرد نده. هیچ فشاری برای تصمیم نباید فرد احساس کن. شبیه فروشنده ها نباش، نفروشنده باش)
از این کلمات زیاد استفاده کن. من دنبال کسی می گردم ... / دوست داری ... (بیشتر بدونی) / اگر بخوای / انتخاب با خودت ... / اگر صلاح می دونی / فقط دوست داشتم / اگر اگر نه

* زیاده گویی نکن . شکل فروشنده ها می شی.
* گوش بدهههه

۲. داستان سرایی (به خصوص داستان شخصی)
داستان نتایج خودت و دیگران معجزه می کنن. معجزه

۳. اتمام فروش (از فرد بخواه به شکل کاملاً بدون فشار تصمیم بگیره
فقط یک هول ریز بده بدون اینکه فرد احساس کن)
من الان می خوام سفارش بزنم دوست داری برای توام بزنم که کرایه ی
حمل نخوای بدی؟



پس از مذاکره یا فروش

۱. پیگیری (قبل از خرید): همین طور که در اصول فروش گفتیم ما (نه) نداریم (فعلاً نه) داریم. اما راهکار چیه. راهکار اینه که جلوی چشم افراد باشیم و ارتباطمون رو باهاشون حفظ کنیم تا هر وقت نیاز پیدا کردند مارو انتخاب کنن. مثل یک بیلبرد در سطح شهر
به عنوان مثال: تخفیفی اگر می دارید بهشون بگید. یا سمیناری دارید. یا فقط ارتباطتون رو باهاشون حفظ کنید. همین



2. پیگیری (بعد از خرید): این موضوع حیاتی ترین بخش از فروش به حساب میاد. شما برای ساخت و گسترش بازارتون باید پیگیری منظم از مشتریانتون داشته باشی. این سه اصل رو رعایت کنید.

۱. حتما افراد رو بعد از خرید و مصرف محصولات پیگیری کنید. تا ببینید رضایت داشتن یانه؟ اگر رضایت نداشتند سعی کنید با خدمات یا راهنمایی یا تعویض کالا رضایت اونها رو جلب کنید
 ۲. ارتباطتون رو باهاشون حفظ کنید. مثلا به مناسبت های مختلف بهشون پیام بدید.
 ۳. پیگیری روتین منظم برای تکرار خرید داشته باشید.
- با توافق با خود فرد

■ بهترین راه استفاده از فرم لیست مشتریان و سررسید پیگیری و مشتری سازی هست.

