

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Workshop

DB7

ورکشاپ DB7



Eng . Shadnaei Bahare

مشاور کسب و کار سازمان های ایرانی

بیش از ۱۷ سال سابقه مدیریت و مشاوره

مشاور تخصصی در حوزه تحقیقات ، بازاریابی ، برندینگ ، رهبری و فروش

مدیرمسئول و صاحب امتیاز گروه کانون یکتا

رئیس هیئت مدیره گروه جهانی کسب و کار یکتا توسعه تجارت آریا

هدف گذاری در فروش و فواید آن

- ۱- هدف هایتان را لیست کنید.
- ۲- هدف هایتان را اولویت بندی کنید.
- ۳- گام ها برای رسیدن به هر هدف را فهرست کنید.
- ۴- چه کسانی می توانند برای رسیدن به هر هدف به شما کمک کنند.
- ۵- موانع برای رسیدن به هدف هایتان را شناسایی کنید و حل موانع.
- ۶- تاریخ رسیدن به هدف را تخمین بزنید.

ویژگی های فروشندگان حرفه ای

- هر روز به آموخته هایتان اضافه کنید.
- باور به سازمان ، محصول ، خدمت خود
- مشاور باشید نه فروشنده
- انعطاف پذیر باشید.

ویژگی های فروشندگان حرفه ای

- شجاع و جدی و پر صداقت و پر انرژی باشید.
- بد قلق نباشید.
- منظم و آراسته باشید.
- عزت نفس و اعتماد به نفس داشته باشید.
- در صورت عدم خرید مشتری ، عالی برخورد کنید.

ویژگی های فروشندگان حرفه ای

- لبخند بزنید.
- نه شنیدن را بعنوان بخشی از حرفه (فروش) خود بپذیرید.
- از هر فرصتی برای مشتری یابی استفاده کنید.
- علاقه و نگرش مثبت به فروش و بازاریابی داشته باشید.
- خودتان را موظف به کارایی و اثر بخشی بالا کنید.

راههای ایجاد آرامش برای مشتری در شروع صحبت

- ✓ مزایا و ویژگی ها را یکی یکی عرضه کنید.
- ✓ با احساس شروع کنید و بعد با منطق توجیح کنید.
- ✓ از فواید قابل اندازه گیری حرف بزنید.
- ✓ هر جا امکانش هست رضایت خاطر را تضمین کنید.

راههای ایجاد آرامش برای مشتری در شروع صحبت

- ✓ از وسایل بصری برای فروش استفاده کنید.
- ✓ با سوال به سوال جواب دهید.
- ✓ تصاویر کلمه ای خلق کنید.
- ✓ مشتری را وارد بازی کنید.
- ✓ طوری با مشتری صحبت کنید که انگار کالا شما را خریده است.

راههای ایجاد آرامش برای مشتری در شروع صحبت

✓ سریع ثبت سفارش کنید.

✓ چه زمانی درباره قیمت باید صحبت کنیم؟

✓ قطعی کردن آزمایشی

✓ مودب و مستمر در کنار مشتری

✓ مراحل فروش حضوری

تکنیک اشکم

Thank You!



Eng. Shadnaei Bahare



09155068768

shadnayi@yektacac.com

www.yektacac.com



yektaacademy

پيچ رهي هرگز درهانی کب و کار یکتا