



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش

هفت حوزه کلیدی وجود دارد که تعیین کننده اثربخشی فروش است. در هر یک از این هفت حوزه به خودتان نمره ای بین ۱ تا ۱۰ بدهید. بدانید که ضعف در هر یک از این حوزه ها کافی است تا مانع استفاده از همه توانتان در فروش شود. در حقیقت، ضعیف ترین مهارت کلیدی تا حد زیادی تعیین کننده میزان فروش و درآمد شماست، همین مهارت، پاشنه ی آشیل شماست و باید آن را تقویت کنید. گاهی تقویت خودتان در ضعیف ترین حوزه کلیدی منجر به بهبود فراوان نتایج فروش می شود.

هفت حوزه کلیدی در فروش:

۱- جذب مشتریان

مشتریان بیشتر و بهتری را بیابید و زمان بیشتری را به آن ها اختصاص دهید.



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش

۲- ایجاد رابطه دوستانه و اعتماد

برای شناخت مشتری احتمالی و همدلی با او وقت بگذارید تا شما را دوست داشته باشد، به شما اعتماد کند و مایل باشد نیازها و مشکلاتش را با شما در میان بگذارد.

۳- تعیین نیازها

سوالاتی منظم و هدفمند بپرسید تا مشکلات، خواسته ها و نیازهای واقعی مشتری احتمالی در رابطه با آنچه می فروشید را مشخص کنید.

۴- معرفی محصول

از کل به جزء بروید و به مشتریان احتمالی مناسب نشان دهید که محصول یا خدمتتان در این زمان و با در نظر گرفتن همه جنبه ها بهترین گزینه برای او است.



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش

۵. پاسخ اعتراضات

به نظرات مخالف و معمول اکثر مشتریان درباره قیمت و قابلیت های محصول خود پاسخ های منطقی و قطعی بدهید.

۶- نهایی کردن فروش و درخواست انجام خرید

منظور از نهایی کردن، رساندن گفتگوی فروش به یک نتیجه رضایت بخش، انجام فروش و امضای سفارش یا قرارداد است.

۷- فروش مجدد و درخواست معرفی مشتریان جدید

منظور تامین خدمات عالی پس از فروشی برای مشتریان است به نحوی که مشتری آن قدر خوشحال باشد که باز هم از شما خرید کند و محصولات یا خدماتتان را به دوستانش پیشنهاد دهد.



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش

آدرس مقاله در سایت:

<http://bplus2020.ir/7-sale-key>

اگر دوست دارید دو کتاب جول اوستین را رایگان
دانلود کنید کافیست آدرس زیر را در مرورگر خود
وارد نمایید:

bplus2020.ir/joelbook

دانلود فیلم کامل جول اوستین:

goo.gl/gAtzBJ



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش

امتیاز کل خود را جمع کرده و آن را به هفت تقسیم کنید تا ضریب اثربخشی فروش امروز به دست آید. اگر میانگین امتیاز کمتر از ۵ است، نتایج فروش پایین تر از حد رضایت بخش است و احتمالاً حوزه ای که پایین ترین امتیاز را در آن دارید، بیش از هر عامل دیگری مانع فروش موفق شما بوده است.



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش



مقاله

هفت حوزه کلیدی در فروش