

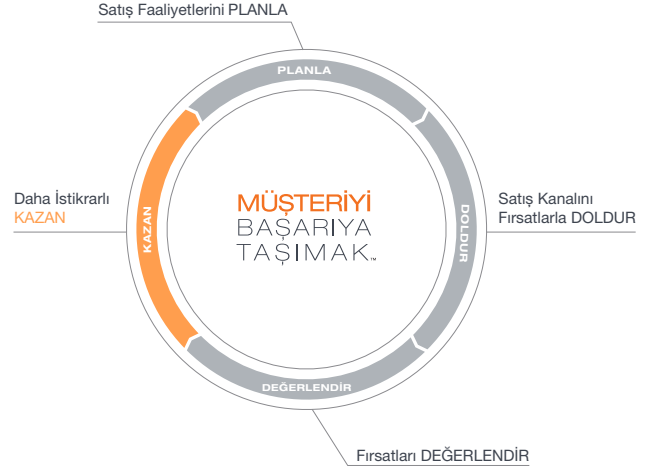
KAZAN-KAZAN SONUÇLARA ULAŞMAK İÇİN KARARLARI ETKİLEYİN

SORUN

CSO Insights 2011 verileri bize gösteriyor ki altı satış sunumundan sadece bir tanesinin satışa dönme ihtimali %50'den fazla. Biliyoruz ki, en iyi satış profesyonelleri de dahil, birçok satıcı, satışı aşağıdaki iki ortak nedenden dolayı kaybediyorlar.

1. Birçok satış sunumu müşteriye daha aktarılmadan satışı kaybettirmiş oluyor. Satıcılar, satışı kapamaktan ziyade satış döngüsünü başlatmak için sunum yapıyorlar.

2. Satış sunumları bilgide zengin, kararda zayıf kalıyor. Sunumlar: "çok teşekkür ederiz", "biz biraz düşünelim" ya da "aslında sunumunuzu bize bırakır mısınız?" cümleleriyle bitiyor. Ne yazık ki hiçbir karar alınmasını sağlamıyor.



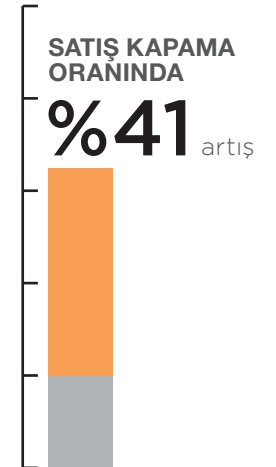
ÇÖZÜM

Doğru savunma becerileri, çözümünüzün, müşterinin ihtiyaç duyduklarına ve istediklerine nasıl yardımcı olacağını etkili bir şekilde sunmanızı sağlar.

En başarılı satıcılar neyi farklı yapıyor?:

- Kazan-Kazan sonuçlarına ulaşma niyetiyle satıyorlar.
- İyi karar alınması için gereken koşulları her müşteri toplantısı için hazırlar ve yaratır.
- Müşteriye tek taraflı izahlarda bulunmaya az, müşteriyle beraber ona uygun çözümleri görüşmeye çok vakit ayırırlar.
- İyi karar verebilmek için basit ve güvenilir bir süreci takip ederler.

MÜŞTERİLERİMİZİN AKTARDIĞINA GÖRE:



54 Milyon \$

gelir artışı

...ve daha fazlası!

MODÜL

İKİ GÜNLÜK SEANSTA KATILIMCILARIN ÖĞRENECEKLERİ

KAPAMA SAHASI

- Müşterilerin karar verme süreçlerine etki edebilmek ve bundan yarar sağlamak için her bir müşteri aramasını dikkatlice planlayın.
- Mümkün olduğunca çok seçenek yaratmaktan nihai karara varacak seçenekleri elemeye geçin.

NİHAİ HEDEF'İ TESPİT EDİN

- Toplantının sonunda müşterinin alması gereken kararı belirleyin.
- Kararın müşteri odaklı ve tekil olduğundan ve "hayır"ın da kabul edilebilir bir cevap olduğundan emin olun.

MÜŞTERİ ANAHTAR İNANISLARINA™ HİTAP EDİN

- Müşteri anahtar inanışlarını, onların memnuniyetleri doğrultusunda değerlendirme becerisini sergileyin.
- Nihai Hedef'i mümkün kılan ispat noktaları geliştirin.

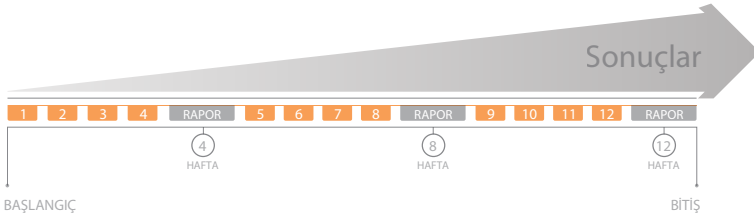
İTİRAZLARI ÇÖZÜN

- İtirazları tehditten ziyade bir fırsat olarak görün.
- İtirazları çözmek için uygulayacağınız bir 3 Parçalı Yanıt'ı önceden hazırlayın.

İYİ KARAR ALINMASI İÇİN GEREKEN KOŞULLARI HAZIRLAYIN

- Her müşteri toplantısı öncesi iyi karar alınması için gereken koşulları etkilime hedefi ile plan yapın.
- Kazan-kazan sonuçlara ulaşmaya odaklanın.
- Her müşteri toplantısı öncesi etkili bir açılış ve kapanış ifadesi hazırlayın.

12-HAFTALIK UYGULAMA REHBERİ



- Katılımcılar, 12 hafta boyunca her hafta fasilitasyon sırasında öğrendikleri prensipleri kullanarak; alıştırmayı yaparak ve uygulayarak bu prensiplerin ayrıntılarına hakim olacaklar.
- Katılımcılar, düzenli aralıklarla satış liderlerine ve/veya eş-koçlarına rapor vererek sorumluluklarına sahip çıkacaklar.

KATILIMCI SETİ



- Katılımcı Rehberi
- 12-Haftalık Uygulama Rehberi
- Uygulama Kartları