



Satışta Tutum

R. ŞAFAK KEKLİK



Olumlu bir tutum
geliştirin ve bu
tutumu sŸrdŸrŸn.

Tutum



Kendinize inanın.

Tutum



Hedefler
belirleyin ve
yerine getirin. Bir
plan yapın.

Tutum



Satış temel
bilgilerini öğrenin
ve uygulayın.

Tutum



Müşteriyi anlayın
ve ihtiyaçlarını
karşılایn.

Tutum



Yardıml etmek için
satın.

Tutum



Uzun süreli
dostluk ilişkileri
geliştirin.

Tutum



Şirketinize ve
ürününe
inanın.

Tutum



Olumlu
tutumunuz var
mı?
Evet veya hayır
diye cevaplayın.

Günde 1 saat televizyon haberlerini seyrederim.	Evet	Hayır
Her gün gazete okurum.	Evet	Hayır
Her hafta bir haber dergisi okurum.	Evet	Hayır
Bazen tüm günüm kötü geçer.	Evet	Hayır
İşim can sıkıcıdır.	Evet	Hayır
Kızgınlığım bir saat ya da daha fazla sürer.	Evet	Hayır
Olumsuz insanların kederlerine ortak olurum.	Evet	Hayır
Bir şeyler yanlış gittiğinde başkalarını suçlamaya bakarım.	Evet	Hayır
Bir şeyler yanlış ya da kötü olduğunda başkalarına söylerim.	Evet	Hayır
Eşime kızarım ve 4 saatten fazla onunla konuşmam.	Evet	Hayır
Kişisel sorunlarımı iş yerine taşır ve onları tartışırım.	Evet	Hayır
En kötüsünü bekler ve en kötüsü için plan yaparım.	Evet	Hayır
Kötü hava koşullarından bahsedecek kadar etkilenirim.	Evet	Hayır



0-2 evet cevabı: Olumlu
bir tutumunuz var.

3-6 evet cevabı:
Olumsuz bir tutumunuz
var.

7 den fazla evet cevabı:
Ciddi bir tutum
sorunuz var.



Kainatın genel
müdürü olmayı
bırakın.



%20 Yetersiz eğitim.
İşle ilgili beceri
noksanlığı.
%15 Yazılı ve sözlü
iletişimde yetersizlik.
%15 Yetersiz ya da
sorunlu patron veya
yönetim.
%50 Tutum.

Başarısızlığın Nedenleri



Satış, tutumu, doğal yeteneği, gücü, arzusu ve başarı inadı olan kişiler tarafından öğrenilen bir beceridir. Evet veya hayır diye cevaplayın ve not edin.

Hedeflerimi yazılı olarak belirledim.	Evet	Hayır
İyi bir öz disiplinem var.	Evet	Hayır
Kendi kendimi motive ederim.	Evet	Hayır
Daha çok bilgi sahibi olmak istiyorum.	Evet	Hayır
İlişki geliştirmek istiyorum.	Evet	Hayır
Kendime özgüvenim var.	Evet	Hayır
Kendimi severim.	Evet	Hayır
İnsanları severim.	Evet	Hayır
Mücadeleyi, meydan okumayı severim.	Evet	Hayır
Kazanmaya bayılırım.	Evet	Hayır
Reddedilmeyi olumlu bir tutumla kabul edebilirim.	Evet	Hayır
Sadık bir kişiyim.	Evet	Hayır
Coşkuluyum.	Evet	Hayır
Gözlemciyim.	Evet	Hayır
İyi bir dinleyiciyim.	Evet	Hayır
Çabuk anlarım.	Evet	Hayır
İletişim kurmakta becerikliyim.	Evet	Hayır
Çalışkanım.	Evet	Hayır
İnatçıyım.	Evet	Hayır
Maddi acıdan güvencede olmak istiyorum.	Evet	Hayır



15'in üzerinde evet cevabı
verdiyseniz gerekene
sahipsiniz.

Evet cevabı
vermedikleriniz üzerinde
çalışın.

Tam olarak kazanana
kadar hayır'ı işaretlemeye
devam edin.



Fırsatları ,
engeller üzerine
fazla
odaklandığınız
için mi
kaçırıyorsunuz?

Zihinsel Engeller



Telefonla
ulařamıyorum.
Çağrılarım geri
dönmüyor.
Bana randevu
vermez.
Uyuyakalmışım.

Zihinsel Engeller



Unuttum.
Yazamadım. Kimse
bana söylemedi.
Randevumuza
gelmedi.
Karar
verdiremiyorum.

Zihinsel Engeller



Zihinsel engeli
olan satıcılara
verilecek cevap
odaklanmadır.

Zihinsel Engeller



Odaklanma sizi
satıŖa götürür.



İçinde
bulunduğunuz
durum için şartları
suçlamaktan
vazgeçin.
Durumu
değiştirin.

Odaklanma



İçinde
bulunduğunuz
durum için
diğerlerini
suçlamayın.
Yalnız kalırsınız.

Odaklanma



Müşteri veya
potansiyel
müşterinizi her
geçen gün daha
iyi tanıyın.

Odaklanma



Bir cevap alana
kadar ısrar edin.
Potansiyel
müşteri inatçı
satıcıya saygı
duyar.

Odaklanma



Nerede
olduğunuzu veya
olmanız
gerektiğini bilin.
Zamanınızı
yönetin.

Odaklanma



Her gün
becerileriniz
zerinde çalışın.
zme yönelik
olun.

Odaklanma