



Satışta Akıllı Sorular

R. ŞAFAK KEKLİK



Soru açık ve öz mü?
Soru, potansiyel
müşterinin cevap
vermeden önce,
verimli bir şekilde
düşünmesini
gerektiriyor mu?

Akıllı Sorular



Ürününüze yöneliyor
mu?

Soru, potansiyel
müşteriyi, yeni bilgi
veya kavramları
düşünmeye zorluyor
mu?

Akıllı Sorular



Soru, yeni alanları
karıştırarak sizi
rakibinizden daha
bilgili gösteriyor mu?

Akıllı Sorular



Soru, potansiyel
müşterinin ve sizin
geçmiş
deneyimlerinizden
bahsetmenize yol
açıyor mu?

Akıllı Sorular



Soru, potansiyel
müştterinin daha önce
düşünmediğı bir
cevap doğuruyor mu?

Akıllı Sorular



Soru, tanıtım
sürecini satışı
sonuçlandırmaya
yaklaştıran bağlayıcı
bir cevap sağlıyor
mu?

Akıllı Sorular



Soru, direkt olarak
potansiyel
müştterinin
durumunu
ilgilendiriyor mu?

Akıllı Sorular



Soru, direkt olarak
potansiyel
müştterinin
hedeflerini
ilgilendiriyor mu?

Akıllı Sorular



Soru, satışı
kolaylaştırmaya
yardımcı bilgiyi
potansiyel
müşteriden çekiyor
mu?

Akıllı Sorular



Soru, satışı uygun,
olumlu bir iletken
ortam oluşturun
mu?

Akıllı Sorular



Potansiyel müşteri
bir soru sorduğunda
siz ona bir soru ile
cevap verebiliyor
musunuz?

Akıllı Sorular



Satışı
sonuçlandırma
sorusunu soruyor
musunuz?

Akıllı Sorular



Nefes almak yaşam
için neyse sorular
da satış için öyledir.
Soru sormakta
başarısız olursanız
ölürsünüz.

Akıllı Sorular



Soruları doğru
sormazsanız,
hemen ölmezsiniz
ama ölüm sizin için
kaçınılmazdır.
Soruları doğru
sorarsanız cevap bir
satıştır.

Akıllı Sorular



Çürütülemeyecek
gerçek bir durum
belirlemesi yapın.

Soruyu hazırlamak sormak kadar
önemlidir. İşte size üç aşama;



Kendi tecrübeyi yansıtan ve güven yaratan kişisel bir gözlem yapın.

Soruyu hazırlamak sormak kadar önemlidir. İşte size üç aşama;



İlk aşamayı
birleştiren cevabı
açık bir soru sorun.

**Soruyu hazırlamak sormak kadar
önemlidir. İşte size üç aşama;**



Ne arıyorsunuz?
Ne buldunuz?
Nasıl önerirsiniz?
Tecrübeniz ne oldu?
Nasıl başarılı
kullandınız?

Satış, en kolay, öncelikle potansiyel müşterinin gerçek ihtiyaçlarını belirleyip, endişeleriyle birleştikten sonra yapılır.



Nasıl belirlersiniz?
Neye göre seçim
yaparsınız?
..... hakkında
hoşunuza giden
nedir?

Satış, en kolay, öncelikle potansiyel müşterinin
gerçek ihtiyaçlarını belirleyip, endişeleriyle
birleştikten sonra yapılır.



..... hakkında daha
iyi olmasını
istediğiniz nedir?
..... hakkında neyi
değiştirmek
istersiniz?

Satış, en kolay, öncelikle potansiyel müşterinin
gerçek ihtiyaçlarını belirleyip, endişeleriyle
birleştikten sonra yapılır.



..... hakkında
hoşunuz gitmeyen
nedir?
Başka faktörler var
mı?
..... hakkında
rakibiniz ne
yapıyor?

Satış, en kolay, öncelikle potansiyel müşterinin
gerçek ihtiyaçlarını belirleyip, endişeleriyle
birleştikten sonra yapılır.



Bu zor bir satış
değil kalpten
satıştır.

Akıllı Sorular



İyi sorular,
potansiyel
müşterilere satın
almaya itildiklerini
hissettirmeden çok
çabuk sorunun /
ihtiyacın kalbine
iner.

Akıllı Sorular