



Satışta Başarı

R. ŞAFAK KEKLİK



Satış başarısı için
kurallar;



Hazırlıklı olun.

Satışta Başarı



Samimi olun.

Satışta Başarı



Alıcıyı
değerlendirin.

Satışta Başarı



Randevulara
zamanında gidin.

Satışta Başarı



Profesyonel
görünün.

Satışta Başarı



İlişki ve alıcı
güveni geliştirin.

Satışta Başarı



Esprili olun.

Satışta Başarı



Ürününüzün tüm
ilgilerine hakim
olun.

Satışta Başarı



Ürününüzün
özelliklerini değil,
faydalarını satın.

Satışta Başarı



Doğru söyleyin.

Satışta Başarı



Eğer söz
verirseniz
sözünüzü tutun.

Satışta Başarı



Rakibi
aşağılamayın.

Satışta Başarı



Tanıklıkları
kullanın.

Satışta Başarı



Satın alma
sinyallerini
dinleyin.

Satışta Başarı



İtirazlara karşı
tedarikli olun.

Satışta Başarı



Gerçek itirazı
bulun.

Satışta Başarı



İtirazların
üstesinden gelin.

Satışta Başarı



Satın almasını
isteyin.

Satışta Başarı



Satış
sonuçlandırma
sorusunu
sorduğunuzda,
çenenizi kapatın.

Satışta Başarı



Eğer satışı
yapamazsanız,
geri dönmek için
kesin bir randevu
alın.

Satışta Başarı



Takip edin...
Takip edin...
Takip edin...

Satışta Başarı



Reddedilmeyi
tekrar tanımlayın.
Siz değil teklif
reddedildi.

Satışta Başarı



Değişikliğe karşı
tedarikli ve açık
olun.
Kurallara uyun.

Satışta Başarı



Diğerleri (iş arkadaşları, müşteriler) ile uyumlu olun. Satış asla tek kişilik bir gayret değildir.

Satışta Başarı



Şansı çok
çalışmanın
yarattığını
anlayın.

Satışta Başarı



Hata ya da sorumluluk sizdeyken başkalarını suçlamayın. Israrın gücünü kullanın.

Satışta Başarı



Başarı formülünü
rakamlar
aracılığıyla bulun.

Satışta Başarı



Tutkuyla yapın.

Satışta Başarı



Hatırda kalır olun.

Satışta Başarı



Keyif alın.
Mutluluk
bulaşıcıdır.

Satışta Başarı



Yapabileceğinizin
en iyisini
yapmakta
başarısızlık.

Başarısızlık Dereceleri



Satış ilmini
öğrenmekte
başarısızlık.

Başarısızlık Dereceleri



Sorumluluk kabul
etmekte
başarısızlık.

Başarısızlık Dereceleri



Kotayı veya
öngörölmüş
hedefleri yerine
getirmekte
başarısızlık.

Başarısızlık Dereceleri



Olumlu bir tutum
sahibi olmakta
başarısızlık.

Başarısızlık Dereceleri



Başarısızlık
güvensizlik
değildir. İşini tam
olarak yapma
eksikliğidir.

Başarısızlık Nedir?



Başarısızlık bir
kişi değil bir
olaydır.

Başarısızlık Nedir?



Kazanma arzusu
kazanmak için
hazırlanma isteđi
olmadan bir řey
ifade etmez.

Başarısızlık Nedir?



Tutum: Bu sizin
her giriřimi
bařarıya
yönlendiren
sürücü
gücünüzdür.

Satışta Başarı Formülü



Mizah: Sizin etrafı
nasıl
gördüğünüzdür.
'Sizinle konuşmak
hoşuma gidiyor'
dedirtmek satış
ilacıdır.

Satışta Başarı Formülü



Eylem:
Söylediklerinizi
yerine getirmek.
Başarı için oyun
planınızı
gerçekleştirmek.

Satışta Başarı Formülü



Satıcılar neden
başarısız olurlar?
Çünkü başarısız
olacaklarını
düşünürler.