



Satışta Güven Sağlamak

R. ŞAFAK KEKLİK



Satış araçları,
numuneler ve
potansiyel müşterilerin
ürününüzün kullanımı
ile kendi ortamları
arasında ilişki
kurabilecekleri cinsten
hikayeler kullanın.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Tamamıyla hazırlıklı
olun.
Potansiyel müşterileri
tanıtıma erkenden
dahil edin.
Yazılı bir şeyiniz
olsun.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Başka bir müşteriye
nasıl yardım ettiğinizi
anlatın.
Mümkünse bir
referans kaynağı
kullanın.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Daha büyük
müşterilerinizin ya
da karşınızdaki
alıcının rakiplerinin
isimlerini söyleyin.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Memnun
müşterilerinizin
yazılı bir listesini
bulundurun.
Tanıklık
mektuplarında
oluşan bir defter
edinin.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Potansiyel müşteriye
bombardmana
tutmayın.
Satış sonrası servisin
altını çiziniz.
Prim için değil
yardımcı olmak için
satin.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Doğru soruları
sorun.
Dikkat ederseniz
fiyatı bir kere bile
ağzıma almadım.

**Potansiyel müşterinin satın almasına
yeterli güven kuran yöntemler,**



Samimiyetle: İçten
olmayan kelime.
Çok samimiyetle:
İçten olmayan çift
dozlu,

**Ne pahasına olursa olsun kaçınılması
gereken satış kelime ve cümleleri,**



Dürüstçe:
Arkasından
nerdeyse her zaman
bir yalan gelen
kelime.

**Ne pahasına olursa olsun kaçınılması
gereken satış kelime ve cümleleri,**



Ve konuda sizi
temin ederim ki:
Hayır etmezsiniz.
Bugün sipariş
vermeye hazır
mısınız?: Soluk
vermememe izin ver.

**Ne pahasına olursa olsun kaçınılması
gereken satış kelime ve cümleleri,**



Bugün nasılsınız?:
Ne satıyorsun
ahmak.
Yardımcı olabilir
miyim?: En kötüsü,
kaçının

**Ne pahasına olursa olsun kaçınılması
gereken satış kelime ve cümleleri,**



Rakibi aşığılamak,
Ahlak söylevleri
yapmak,

Kaçınılacak felsefeler



Tecrübelerim bana,
ne olduğunu
söylemek zorunda
kalan bir insanın
muhtemelen öyle
olmadığını
göstermiştir.

Kaçınılacak felsefeler



Siz tanıtımınız
yaparken potansiyel
müşteriniz sürece
katılıyor mu?
Yazı tahtası vb. için
yardım isteyin.

**Potansiyel müşteriyi fiziksel olarak
sürece dahil etmek= Daha fazla satış**



Bir şeyler isteyin
kağıt, özel keçeli
kalem, tahta silgisi,
Bir şeyleri fişe
takması veya bir
şeyleri taşıması,

**Potansiyel müşteriye fiziksel olarak
sürece dahil etmek= Daha fazla satış**



İkramı mutlaka
kabul edin,
Hazırlık aşamasına
potansiyel müşteriyi
hazırlığa katmak
kısa bir sohbet ve
mizah için ek bir
fırsat verir.

**Potansiyel müşteriyi fiziksel olarak
sürece dahil etmek= Daha fazla satış**



Mümkünse
gösterinin tamamını
potansiyel
müşterinin idare
etmesini sağlamaya
çalışın.

**Potansiyel müşteriyi fiziksel olarak
sürece dahil etmek= Daha fazla satış**



Potansiyel müşteri
ne kadar çok
başarıyla kendisi
yaparsa, karara
yaklaştıkça
sahiplenme
duygusu artar.

**Potansiyel müşteriyi fiziksel olarak
sürece dahil etmek= Daha fazla satış**



Kendiniz bunu
kullanırken nasıl
görüyorsunuz?
Bunu, kendi
ortamınızda
çalışırken nasıl
görüyorsunuz?

Katılımı sağlama teknikleri ve soruları;



En çok hoşunuza
giden özellikler
nelerdir?
Bunu kullanmanın
ne kadar kolay
olduğunu görüyor
musunuz?

Katılımı sağlama teknikleri ve soruları;



Potansiyel müşterinin kendisine satış yapmasına izin verin. Şirketinizin veya sizin ne şekilde faydalanacağını düşünüyorsunuz?

Katılımı sağlama teknikleri ve soruları;