



Satışta Rakipler

R. ŞAFAK KEKLİK



Rekabet hakkında
gerçekler ve onların
sizin hakkınızdaki
duyguları:

Rakipler



Bazıları zararsızdır.
Bazıları işbirliği
yapar.
Bazıları ahlaklıdır.
Bazıları çekişmeyi
sever.

Rakipler



Bazıları sizinle iş
yapar.
Bazıları size yardım
eder.

Rakipler



Çoğu bunları
yapmaz.
Çoğu sizden
hoşlanmaz.

Rakipler



Pazardaki yerlerini
bilin.
En büyük
müşterilerinin kimler
olduğunu bilin.

Rakip ile Başa Çıkma



Sizin müşterilerinizi
alıyorlar mı, yoksa
siz mi onlardan
müşteri
alıyorsunuz?

Rakip ile Başa Çıkma



Herhangi bir
personelinizi kaptılar
mı?

Her türlü bilgilerini
elde edin.
Fiyatlarını elde edin.

Rakip ile Başa Çıkma



Senede dört kez
ürünlerini alın.
Nasıl sattıklarını ve
neler içerdiklerini
bilin.

Rakip ile Başa Çıkma



Nerelerde sizden
zayıf olduklarını
belirleyin ve onların
üstüne oynayın.

Rakip ile Başa Çıkma



Nerelerde sizden
daha güçlü
olduklarını öğrenin
ve acilen ayarlama
yapın.

Rakip ile Başa Çıkma



Potansiyel müşteri
söylese de siz asla
onlar hakkında kötü
konuşmayın.
Onları değerli
rakipler olarak
methedin.

**Satış ziyaretinde rekabetle,
karşılaştığınızda,**



Onlara saygı
gösterin.
Nasıl farklı
olduğunuzu
avantajlarınızın
nasıl daha iyi
olduğunu gösterin.

**Satış ziyaretinde rekabetle,
karşılaştığınızda,**



Onların zayıflıklarını
değil, kendi güçlü
noktalarınızı
vurgulayın.
Size gelmiş
müşterilerin
tanıklığını gösterin.
Ahlaklı olun.

**Satış ziyaretinde rekabetle,
karşılaştığınızda,**