

گام‌های فروشندگی

ویژه فروشندگان و علاقه‌مندان به فروش

چهارشنبه ۴ مهر 📅 ساعت ۲۰ 🕒



مرتضی ملاحسینی اردکانی

مدیریت عالی کسب و کار (DBA)

دارای گواهینامه بیزینس کوچینگ سطح ۲ از ICF آمریکا

دانش پذیر کوچینگ سطح ۳ (مستری) در آکادمی کوچینگ ایران

دارای گواهینامه کوچینگ سازمانی از Sfi0 آلمان

دارای گواهینامه آموزشی مدیران عالی از IBC ایران

دارای گواهینامه کوچینگ توسعه فردی و کسب و کار از فنی حرفه ای

موسس مرکز بیزینس کوچینگ اتاق رشد تحت نظر فنی حرفه ای



بهتون تبریک میگم که برای رشد کردن 🌱 بهانه نیاریدین



تبدیل سرنخ‌ها به مشتری بالفعل کار
سختیه و مهارت‌های خاصی نیاز داره.

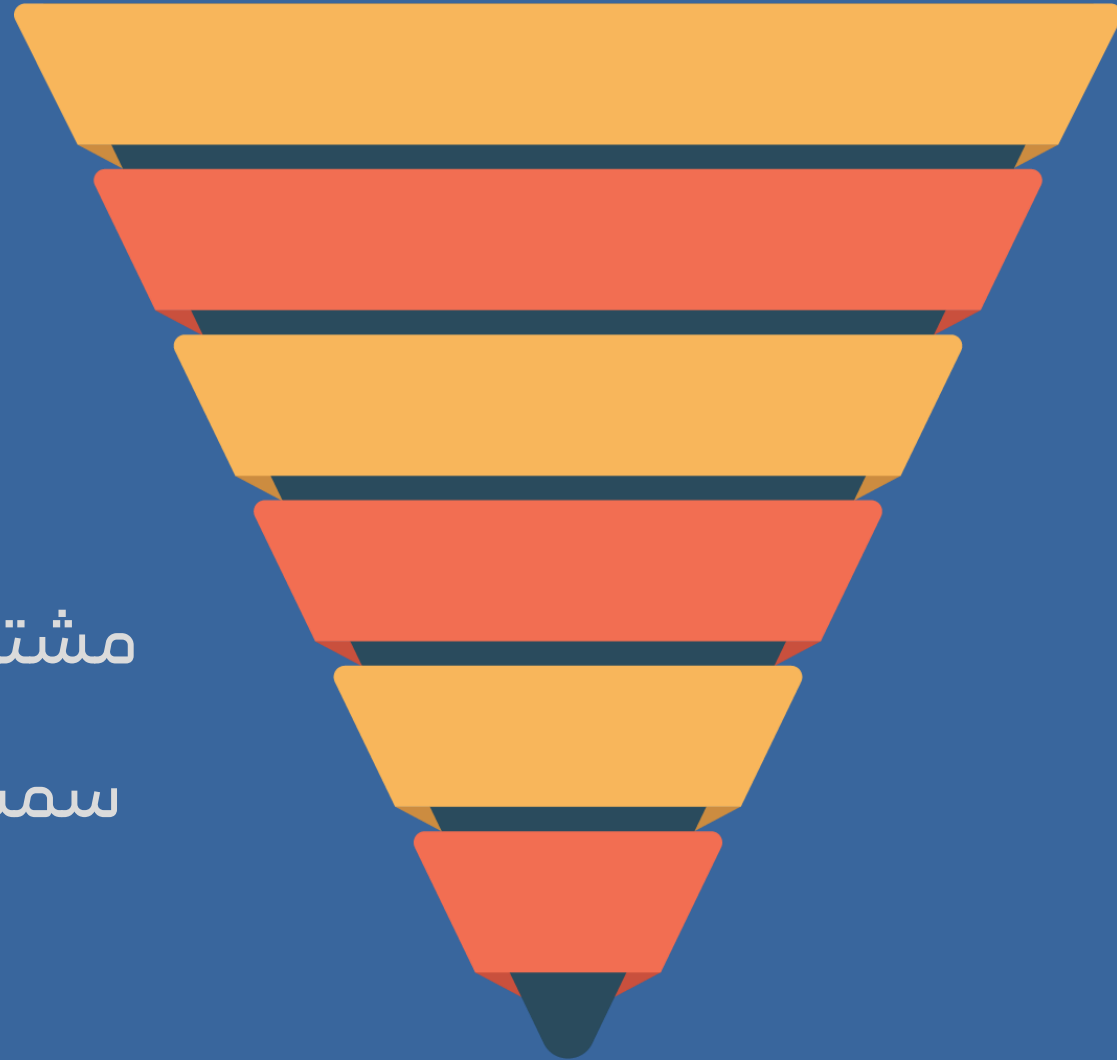




فروشندگی به مهارت آسونه که سخت به دست میاد.



مشتری باید در مذاکره فروش به سمت خرید نهایی راهنمایی شه!



چطور این کار رو انجام بدیم؟

چطور اصول فروشندگی رو بشناسیم؟

با کمک این ۶ گام





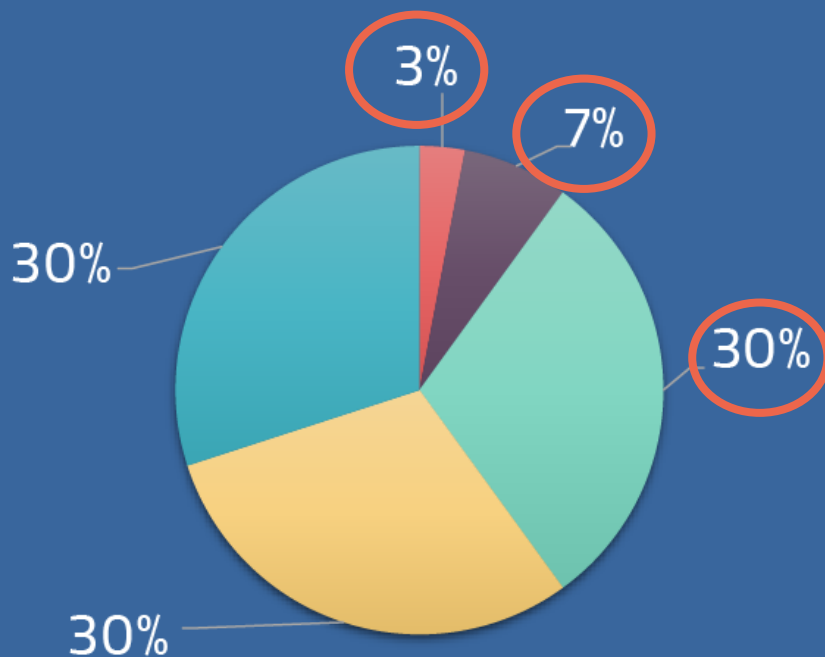
شناخت جامعه هدف

گام اول

شناخت جامعه هدف

یعنی من مخاطب و
مشتری خاص
محصول / خدمات خودم رو
پیدا کنم.

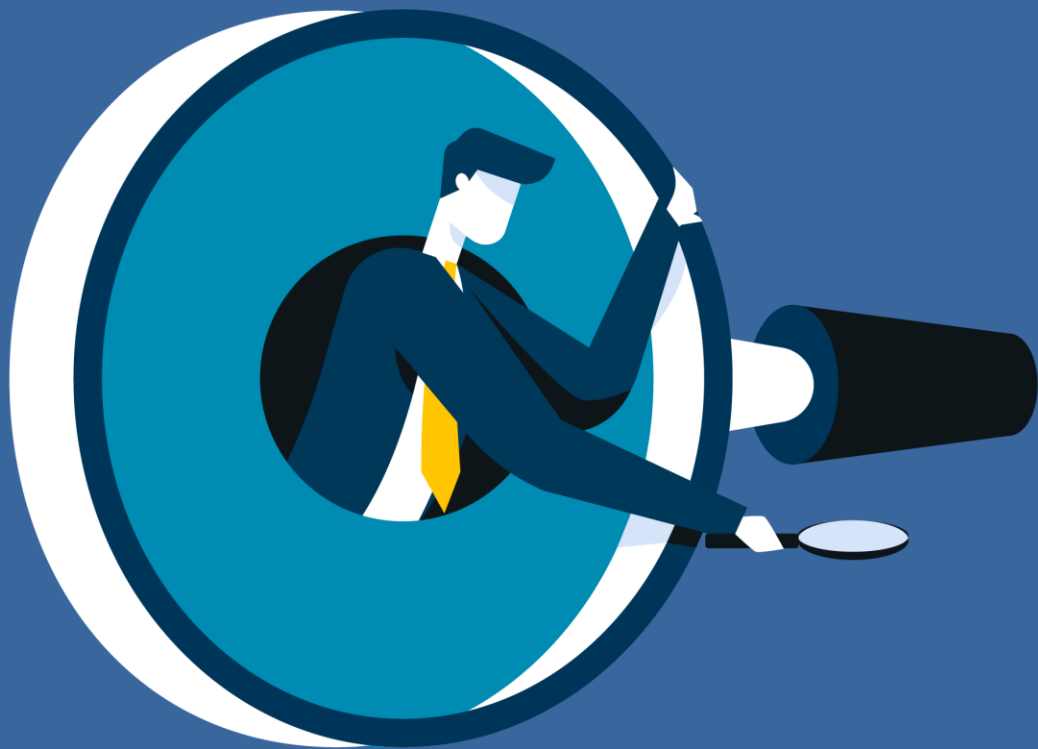


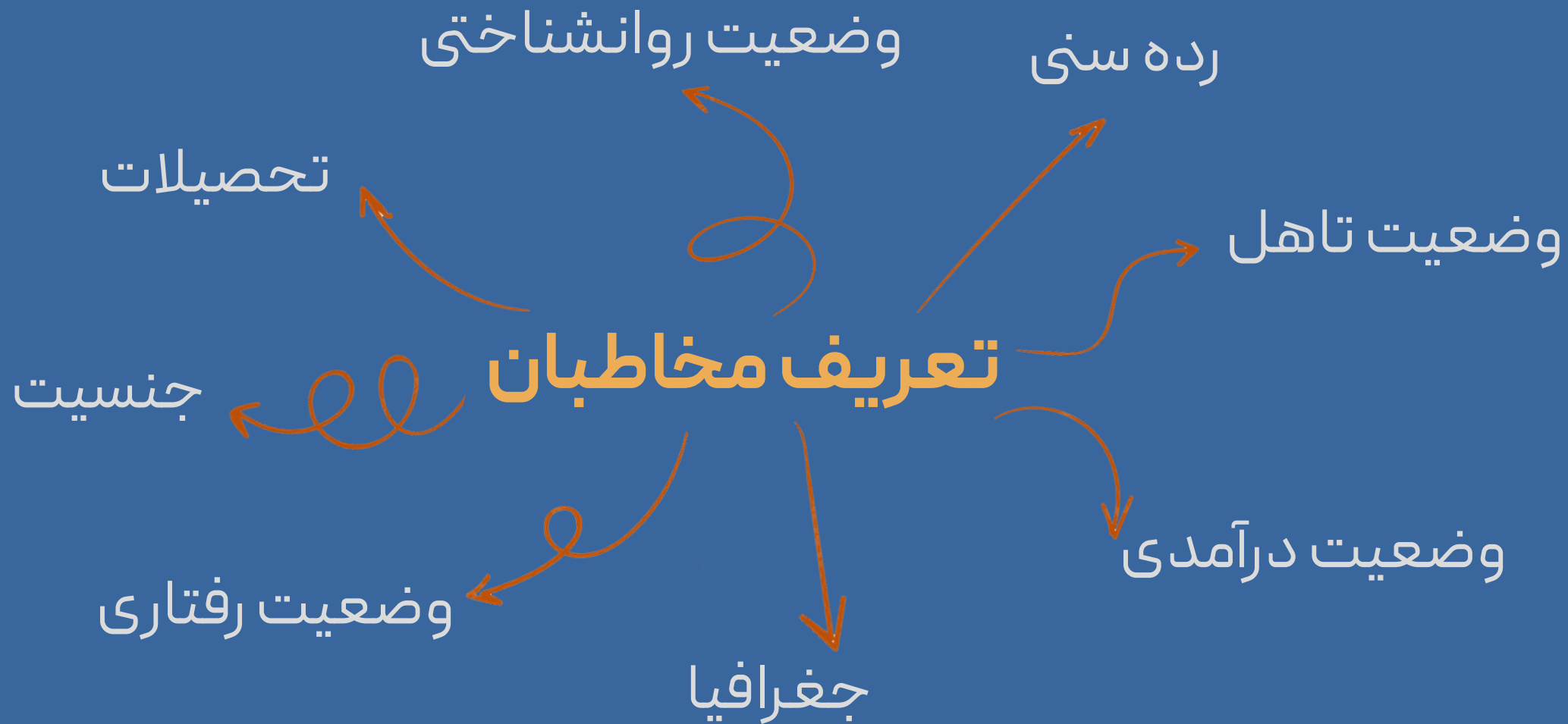


طبق این آمار باید تمرکز کنی
روی ۴۰ درصد از بازار

- آماده خرید
- بسیار مشتاق به خرید
- علاقه مندند اما الان خرید نخواهند کرد
- علاقه مند نیستند
- حتی اگر رایگان باشد آنرا نخواهند خرید

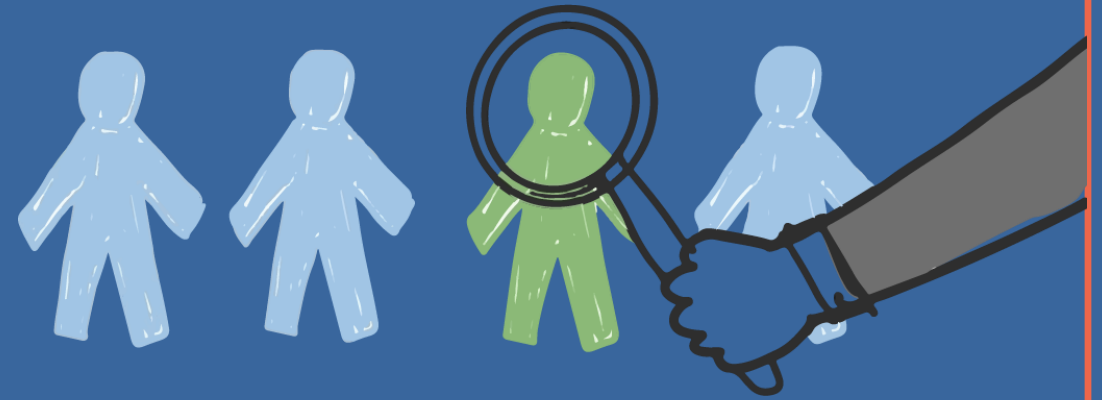
حالا چطور پیداشون کنیم؟







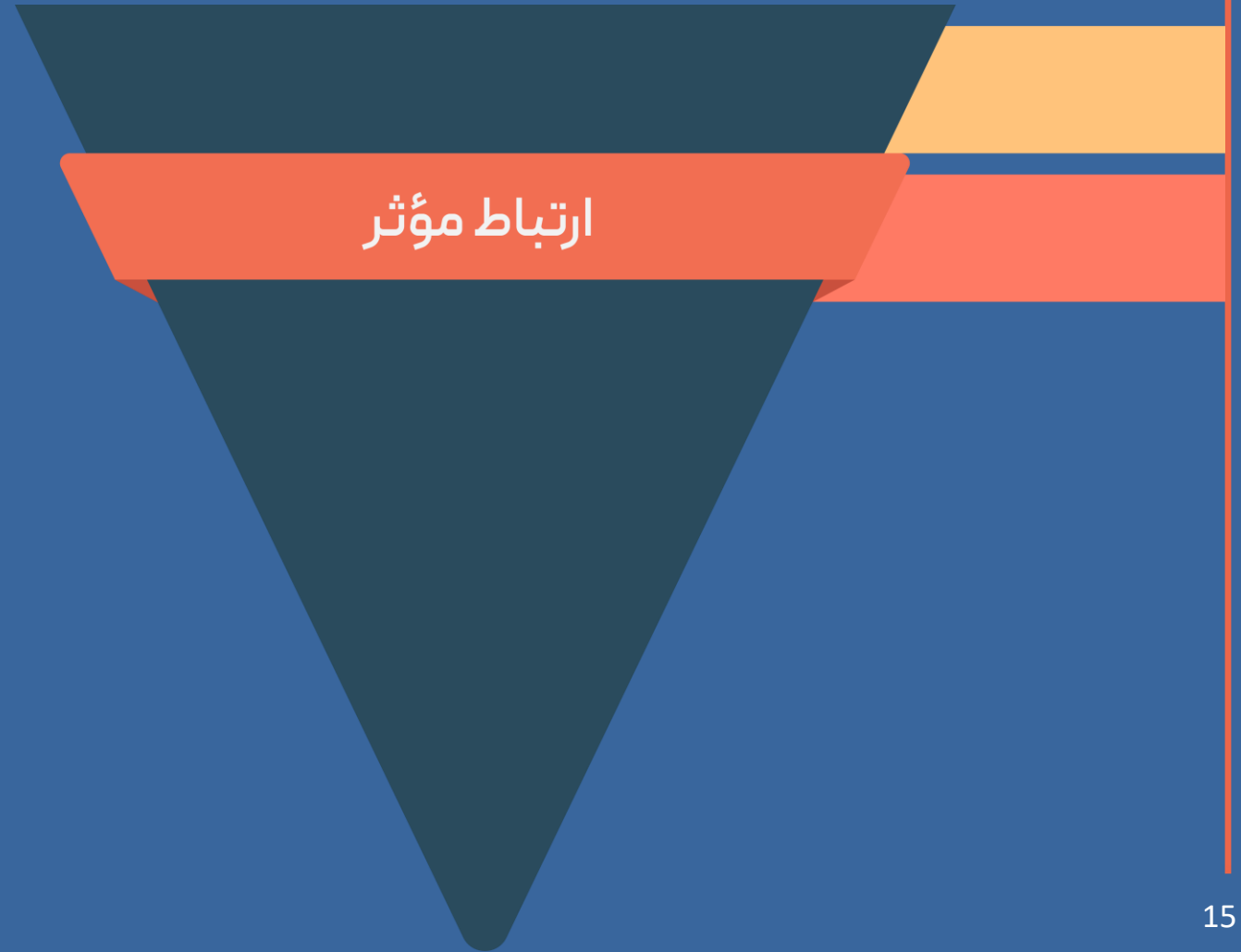
در این گام مهمه که من پیام
درست رو از راه ارتباطی درست به آدم
درست برسونم.





گام دوم

ارتباط مؤثر





بعد از پیدا کردن مشتری
ارتباط مؤثریه قدم خیلی بزرگه

چون مرحله تصمیم برای اونرها
همینجاست.

موارد مهم پیش از مکالمه

معرفی



همگامی



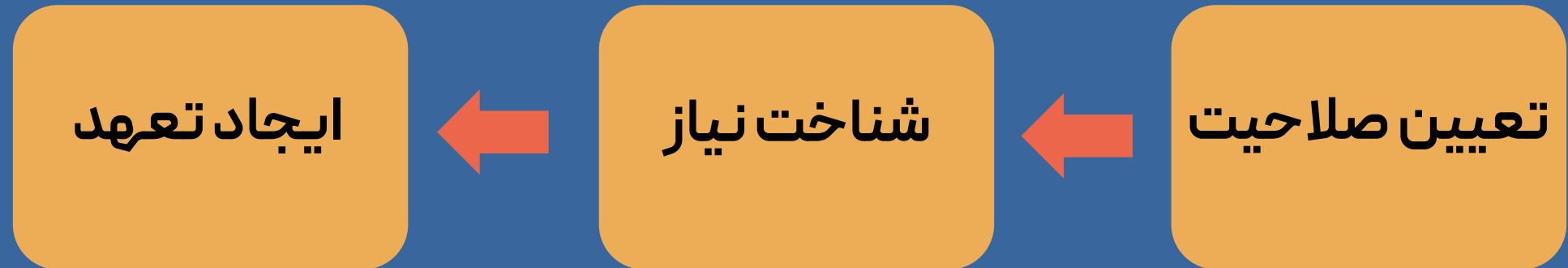
اعتبار



ظاهر



۳ گام مهم حین مکالمه



صادق باشید!



گوش دادن فعال





سوال پرسیدن مطابق با داده ها

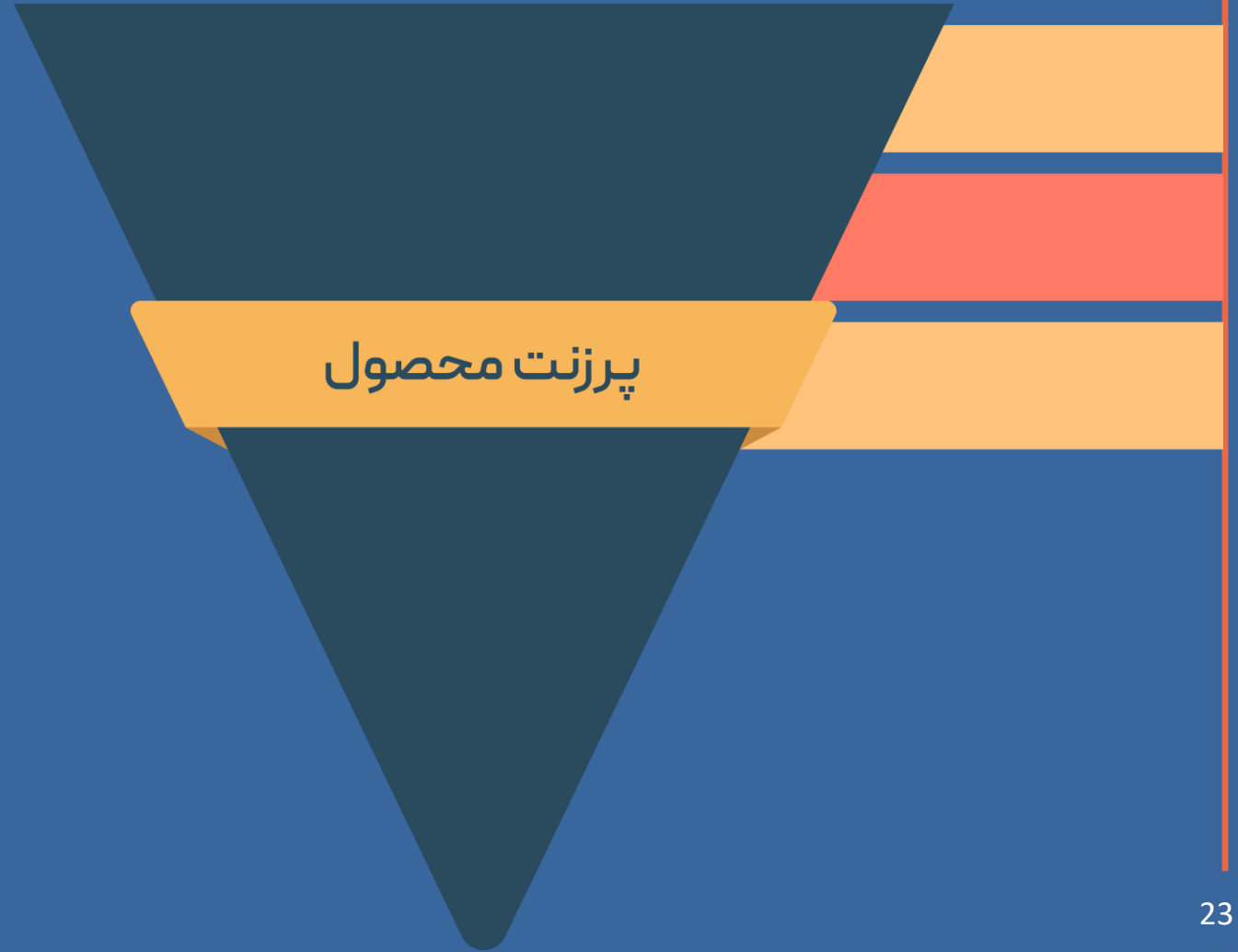
همه اینا لازمه برای اینکه گام بعدیت رو محکم برداری





گام سوم

پرزنت محصول





یعنی ارائه کردن محصول / خدمات به مشتری

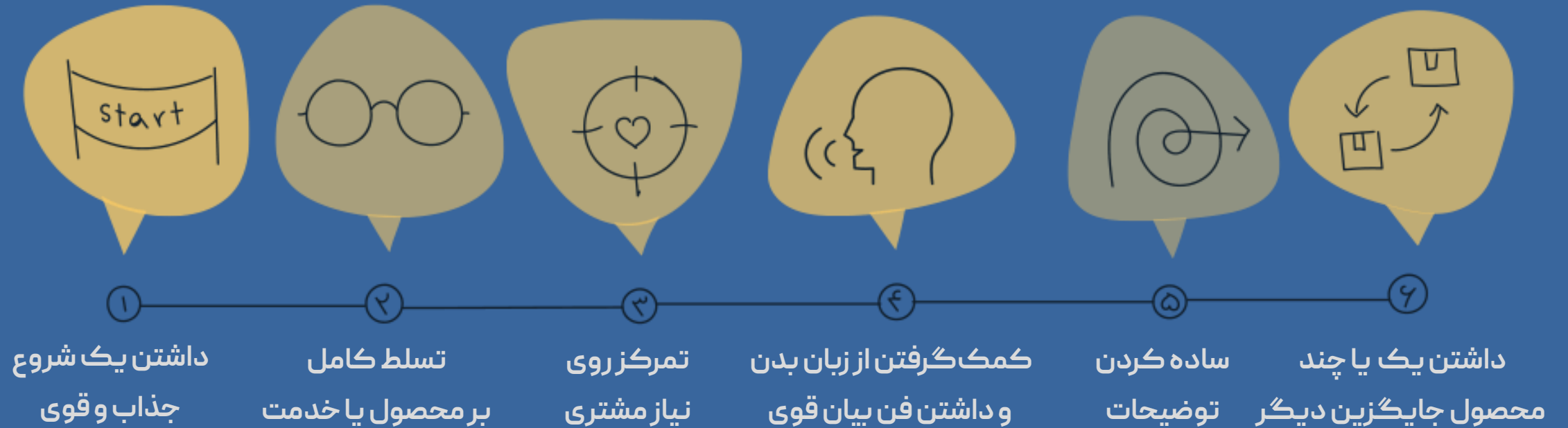




حالا چجوری محصول / خدماتمو
ارائه بدم؟

ارائه محصول چجوری باید باشه؟





برای قوی تر شدن پرزنت میتونی
از چندتا راهکار استفاده کنی:



ارائه مستندات کتبی،

داده و نمونه





داستان سرایی



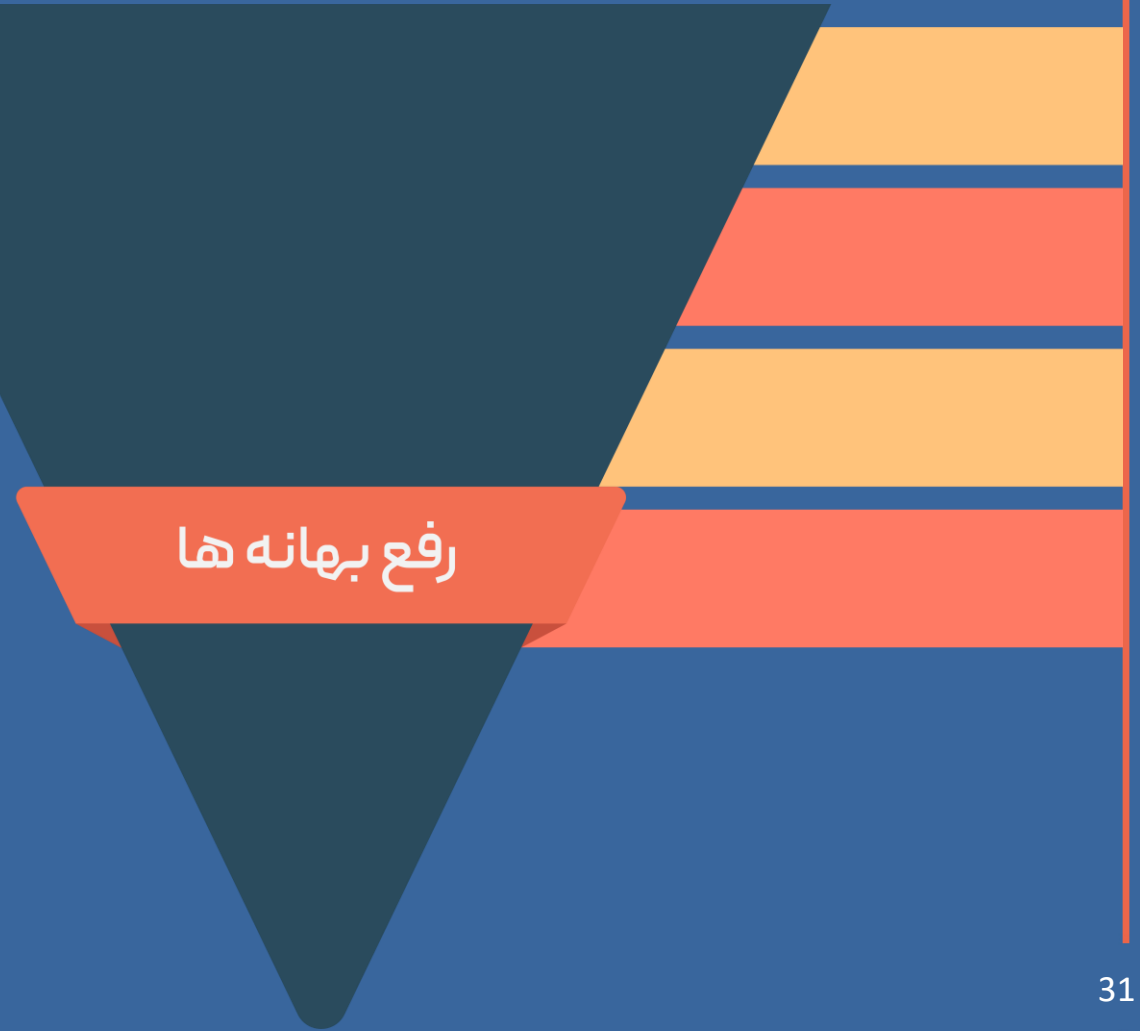


تمرین و تجربه



گام چهارم

رفع بهانه ها





برای پیدا کردن اعتراض اصلی
مشتری باید این مهارت‌ها رو
تمرین کنی:



۲. ابراز خوشحالی



۱. گوش دادن

گام های پاسخ به اعتراض اصلی:



۴. ارائه پاسخ



۳. جمله کوتاه و
غیر منتظره

اعتراض متداول:

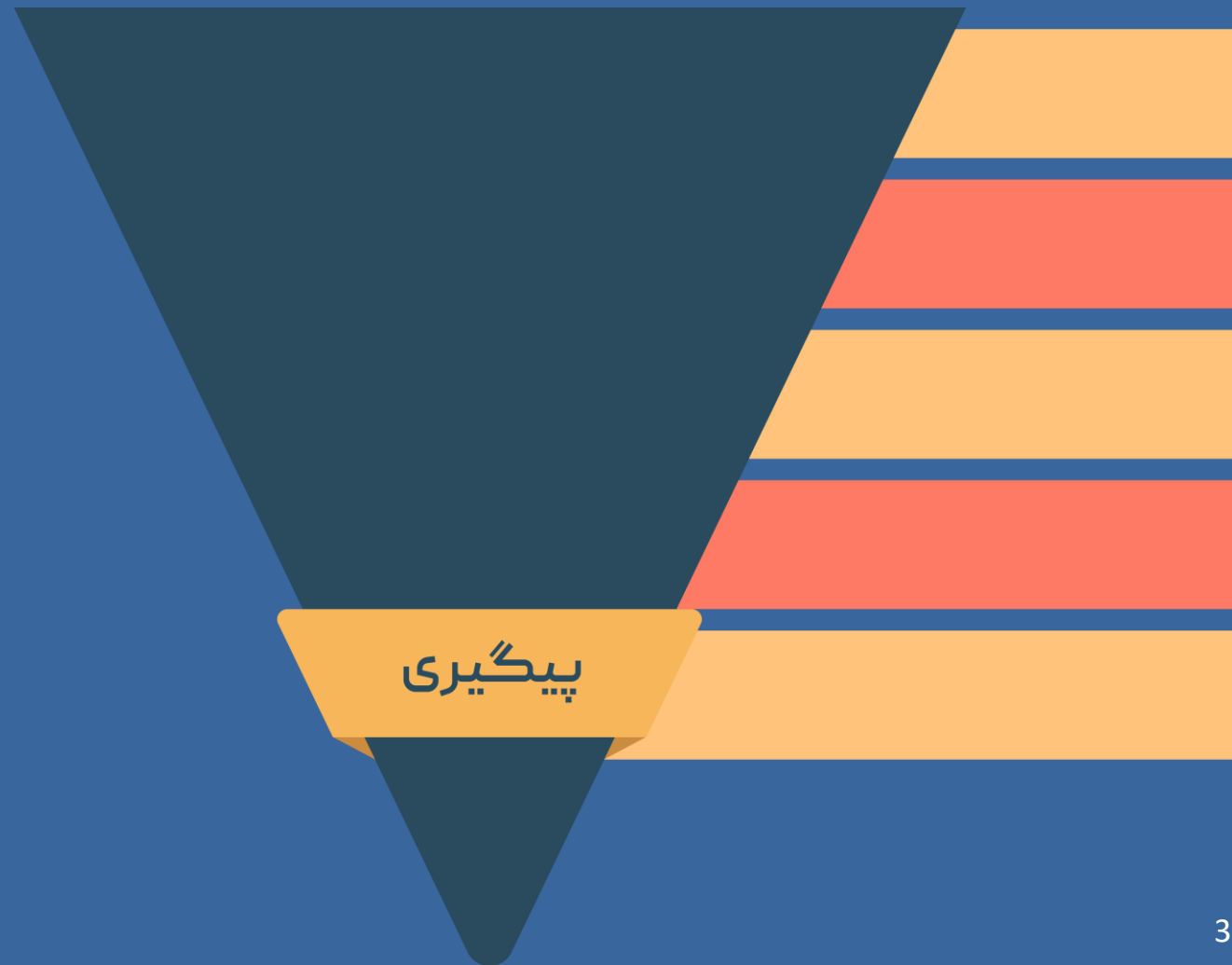
گرونه!

ما با روش کارمون راه میوفته! دردسر لازم نیست.

جای دیگه ارزون تره!

گام پنجم

پیگیری





در فروش پول با پیگیری به دست میاد!



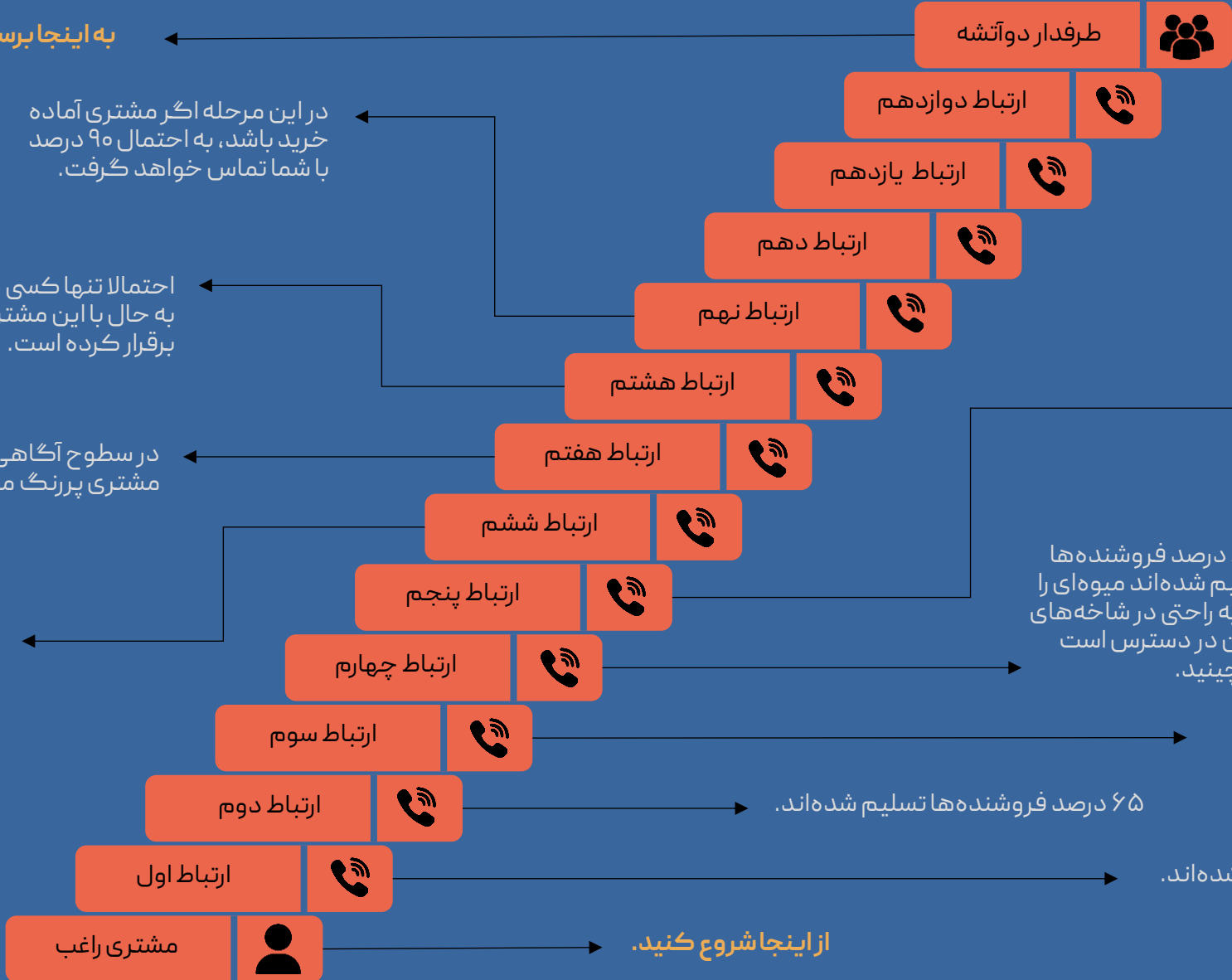
به اینجا برسید.

در این مرحله اگر مشتری آماده خرید باشد، به احتمال ۹۰ درصد با شما تماس خواهد گرفت.

احتمالا تنها کسی هستید که تا به حال با این مشتری ۸ بار ارتباط برقرار کرده است.

در سطوح آگاهی مشتری مشتری پررنگ می شوید.

آهسته در حال پرورش، مشتری راغب شروع به شناخت شما می کند.



در ذهن مشتری راغب شناخته شده هستید.

۸۹,۹ درصد فروشنده ها تسلیم شده اند میوه ای را که به راحتی در شاخه های پایین در دسترس است می چینید.

۷۹,۸ درصد فروشنده ها تسلیم شده اند.

۶۵ درصد فروشنده ها تسلیم شده اند.

۵۰ درصد فروشنده ها تسلیم شده اند.

از اینجا شروع کنید.

راهکارهای عمیق تر



• پیشنهادات ویژه



• شخصی سازی کردن



• برنامه ریزی و داشتن جدول زمانی



• تمرکز بر اتفاقات ایجاد شده و یادداشت آنها

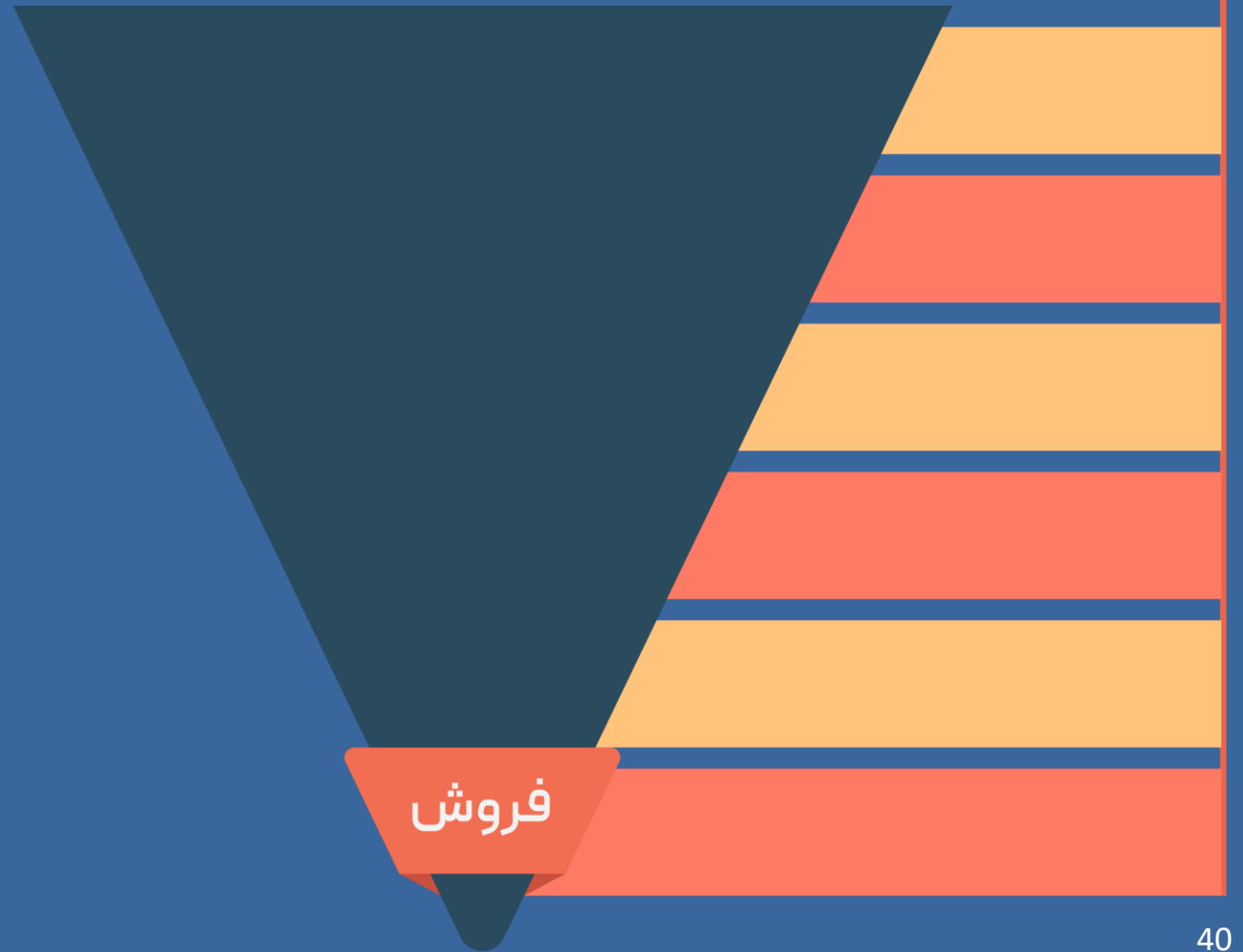
چجوری پیگیری کنم؟



- با حال خوب همراه کنید.
- دیروز درباره (مشکل / نیاز) صحبت کردیم و این چه تبعاتی برایتان داشت؟
- {دلیل با حال تماس} (مثلا بعد تماس یادم افتاد که باید بهتون بگم که) {دوتا مزیت}



گام آخر فروش





یعنی نهایی کردن و بستن مذاکره



فرایند کلی مشخص باشد



گام بعدی شفاف باشد



پیشنهاد قطعی برای همین الان



ایجاد محدودیت

بسته شدن یعنی:

-
-
-
-

جمع بندی با پیشفرض خرید:

- خوب چه زمانی برای تحویل براتون بهتره؟
- وقتی قرارداد رو امضا کنید اینطوری میشه که...
- تاریخ اولین جلسه ما اینطوری خواهد بود که...



بستن به معنی «پول بده» نیست!



بستن یعنی معرفی گام بعدی به مشتری:

- می‌گیریم برای اینکه تهیه کنه
باید چیکار کنه؟
- اطلاعات لازم برای سفارش رو می‌گیریم.
چی به دست میاره؟
- نحوه پرداخت رو توضیح بدیم.





چی گفتیم؟



با ما در ارتباط باشید.



09130500247



mollahoseyni.coach



@mollahoseyni.coach



@GrowthRoomm