

Pārliecinoša pārdošana neieinteresētiem klientiem

Dalībnieki:

Pārdevēji un klientu menedžeri, kuri ikdienā aktīvi kontaktējas ar rezervētiem, skeptiskiem un sadarbībā neieinteresētiem klientiem

Mērķis:

Dot dalībniekiem pārliecību un metodes mērķtiecīgākai, pārliecinošākai un uzstājīgākai preču vai pakalpojumu piedāvāšanai klientiem, kuri ir atturīgi veikt pirkumus un sadarboties

Metodika:

Pārdošanas situāciju izspēle, sava piedāvājuma prezentēšana un personīgās pārliecināšanas metožu izmantošana individuāli, kā arī strādājot komandās



**Katrs esošais klients kādreiz
ir bijis neiepazīts svešinieks!**



Nozīmīgākās tēmas:

Izmaiņas klientu domāšanā un veidā, kā tiek pieņemti pirkšanas lēmumi

- ko klienti sagaida no pārdevēja, sadarbības partnera
- cik autonomi tiek pieņemti pirkšanas lēmumi
- Differentiated Selling™ aptaujas rezultātu izvērtēšana
- situācijai piemērota pārdošanas stila izvēle

Sāc kā uzvarētājs

- pozitīvas pārliecības loma pārdošanā
- metodes personīgas ietekmes spēka pastiprināšanai
- kas atšķir pārliecinātu no nepārliecināta pārdevēja

Uzņemies iniciatīvu un noturi uzmanību

- pārliecinošas pārdošanas pamatprincipi
- IETEKME – 6 soļu pieeja klienta pārliecināšanai
- metodes klienta uzmanības iegūšanai
- kā trāpīt klientam ar aktuālu problēmu, situāciju

Pārliecinoša sava risinājuma argumentēšana

- piemērotākā piedāvājuma izvēle
- sava piedāvājuma unikalitātes parādīšana
- intereses kāpināšana ar precīziem argumentiem

Klienta pretestības pārvarēšana

- iebildumu pārvēršana pirkšanas signālos
- kā pārfrāzēt klienta iebildumus, lai tuvinātu darījuma noslēgšanu
- pirkšanas lēmumu elastīgāka panākšana

Individuālais pārdošanas prasmju pilnveidošanas plāns