THE SALES GATE – WNIOSKI Z WŁASNYCH ROZMÓW

Uzupełnij schemat oceny własnej rozmowy telefonicznej, a następnie wypisz wnioski. Powtarzaj to ćwiczenie każdego dnia. Załóż zeszyt ćwiczeń lub wyznacz jeden plik na komputerze, gdzie będziesz je codziennie wykonywał.

Przykład:

1. Nazwa klienta

Jan Kowalski

2. Co nie zadziałało?

Zgodziłam się na rozmowę następnego dnia, po tym jak klient przemyśli moje rozwiązanie.

3. Jakie były tego skutki?

W efekcie nie doszło do rozmowy – dostałam wiadomość, że klient rezygnuje z zakupu.

4. Jak mogę zrobić to lepiej następnym razem?

Nie kończyć rozmowy dopóki nie zrozumiem, jakie są prawdziwe obiekcje i ich nie rozwieję. Mogę np. zadać pytanie klientowi - "a nad czym potrzebuje się Pan zastanowić" lub od razu "zazwyczaj jak słyszę od klienta, że musi się zastanowić to albo:

- chce być miły i nie wie jak mi powiedzieć, że nie decyduje się na zakup i nie chce kontynuować rozmowy;
- albo ma jakąś obiekcje w stosunku do mnie jako sprzedawcy;
- albo jest coś czym się ze mną nie podzielił;

„Co to jest w Pana przypadku?"

5. Jaką strategię powinienem zastosować?

Dojście do sedna obiekcji i nie odkładanie rozmowy po usłyszeniu "przemyślę to".

Zdziwisz się efektem, jaki przyniesie Ci zastosowanie tych pięciu prostych pytań. Pamiętaj, że jak we wszystkim i tutaj najważniejsza jest systematyczna praca. Nie szukaj wymówek. Załóż zeszyt ćwiczeń lub przygotuj plik na komputerze i zacznij spisywać wnioski z własnych rozmów po każdej odbytej rozmowie.

SIEDZIBA GŁÓWNA:
Wolves Gate Ltd.
wpis do rejestru nr 09903975
40 Tooting High Street

POLSKA:
ABC AGENCY
Pomorski Park Naukowo Technologiczny
Al. Zwycięstwa 96/98 biuro 412, 81-451 Gdynia

KONTAKT:
PL: +48 794 767 777
EN: +44 20 33 222 384
email: info@thesalesgate.com