



نکات مهم در فروش (۲)



مکان: دانشکده مدیریت دانشگاه تهران
زمان: ۱۰ مهرماه ۱۳۹۵

۱۳. عادت داشته باشید که پس از هر فروش به مشتری خود زنگ زده و ببینید که آیا رضایت او جلب شده است.
۱۴. لحظه ای تأمل کنید و از دید مشتری نگاه کنید که شرکت شما چگونه تماس های تلفنی را پاسخ می دهد.
۱۵. برای ترغیب مشتری به خرید مزایای رایگان و دیگر مزایای محصولاتتان را به وی گوشزد کنید.
۱۶. به مشتریان اطلاعاتی را بدهید که واقعا نیاز دارند.
۱۷. قبل از آنکه به مشتری قولی بدهید مطمئن شوید که شرکت قادر به انجام قول های شما می باشد.
۱۸. تا آنجا که ممکن است کوتاه صحبت کنید. فقط به موضوع اصلی بپردازید و پایانی مثبت داشته باشید.
۱۹. تجزیه و تحلیل کنید که اگر به جای طرف مقابل بودید چه کار می کردید.
۲۰. از رفتار مخالفت آمیز و ستیزه جویانه اجتناب کنید و با مشتری همفکری کنید.
۲۱. هرگز از رقبای خود انتقاد نکنید بلکه سعی کنید عملکردی بهتر از آنها داشته باشید.
۲۲. سعی کنید همیشه جو مذاکرات را دوستانه نگه دارید.
۲۳. مشکلاتی را که نمی توانید حل کنید سریعاً با مدیر خود در میان بگذارید.
۲۴. فارغ از نتیجه ای که به دست می آورید از مشتری به گرمی تشکر کنید
۲۵. انتقادهای جدی مشتری را مد نظر قرار داده و از شکست درس بگیرید.



@IRANSALESMANPRIZE

visitors.prize5@gmail.com

۲۲۰۵۹۸۱۴ (داخلی ۱۱۴)
۲۲۰۲۲۶۱۴

WWW.SA.KSCCO.CO

@salesforceir

@IRANSALESMANPRIZE

تولید کننده این برنامه: روزبه نوبختی
مدیر اجرایی: آرش ساداتی
طراحی و تولید: ۲۲