

Pracovný zošit k e-booku:

7 princípov úspešného predaja



Meno: _____

Aby ste z e-booku mali čo najväčší úžitok, urobte si ku každému z princípov „domácu úlohu“. To je najlepšia cesta, ako dostať teóriu do praxe :)

Úlohy:

Princíp 1: Keď najbližšie budete hovoriť s nejakým predajcom, všimajte si, ako na vás pôsobí jeho správanie. Je prirodzený? Alebo vám na ňom niečo vadí?

Sem napíšte vaše pozorovanie: _____

Princíp 2: Pri najbližšom obchodnom stretnutí s potenciálnym zákazníkom preverte situáciu pomocou otázok z e-booku. Napíšte, čo ste sa dozvedeli:

Princíp 3: Na najbližšom obch.stretnutí so zákazníkom sa snažte zistiť skutočný dôvod jeho záujmu, aké má od kúpy očakávania. Napríklad pri predaji rodinného domu by ste sa záujemcu mohli opýtať: „Prečo ste sa vlastne rozhodli pre kúpu domu?“ Prispôsobte otázku vášmu produktu.

Napíšte, čo ste sa od zákazníka dozvedeli:

Princíp 4: Keď budete najbližšie robiť prezentáciu zákazníkovi, zamerajte sa hlavne na prínosy vášho produktu (riešenia). Tak, aby zákazník dostal odpoveď na otázku: „A čo z toho budem mať?“

Vyberte si jednu z vlastností alebo výhod vášho produktu a napíšte, aký prínos z toho má zákazník. Budte čo najkonkrétnejší:

Princíp 5: Na najbližšom obch.stretnutí, keď zákazník prejaví záujem, aktívne uzatvárajte predaj! Položte vhodnú uzatváraciu otázku, viď e-book.

Napíšte, ako ste uzatvárali a ako zareagoval zákazník:

Princíp 6: Keď najbližšie dostanete od zákazníka námietku, potlačte v sebe nutkanie začať hneď vysvetľovať a argumentovať. Najprv zistite dôvod námietky.

Napište, aký dôvod ste objavili za zákazníkou námietkou:

Princíp 7: Keď uzatvoríte predaj, použite jednu z dvoch uvedených možností ako pokračovať (predaj doplnkového sortimentu alebo získanie odporúčania). Osobne odporúčam začať doplnkovým predajom, odporúčanie si môžete vypýtať aj potom:)

Napište, ako ste postupovali a čo ste dosiahli:

Gratulujem, dostali ste sa až ku koncu! Verím, že vám tieto úlohy pomohli lepšie porozumieť a aplikovať 7 princípov úspešného predaja z e-booku do praxe. Ak ste si s niečím náhodou nevedeli rady, alebo sa chcete pochváliť nejakým úspechom, **napište mi** (martin@akopredavat.sk)!

Prajem veľa úspechov!

Martin Mišík

