

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 ja?“

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

Princíp 5: Na najbližšom obchodnom stretnutí, snažte sa získavať spätnú väzbu priebežne (pomocou uzatváracích otázok, vid' e-book).

Napíšte, aké otázky ste položili a ako odpovedal zákazník:

Princíp 6: Keď najbližšie dostanete od zákazníka námietku, potlačte v sebe nutkanie začať hneď vysvetľovať a argumentovať. Pokúste sa námietku najprv „odraziť“.

Napíšte, akou otázkou ste „odrazili“ námietku a ako reagoval zákazník:

Princíp 7: Použite aspoň dve z uvedených možností „zhodnotenia predaja“.

Napíšte, ako ste postupovali a s akým výsledkom:

Gratulujem, zvládli ste to! Verím, že vám tieto úlohy pomohli lepšie aplikovať princípy úspešného predaja do praxe. Ak ste si s niečím nevedeli rady, alebo sa chcete pochváliť nejakým úspechom, **napište mi** (martin@akopredavat.sk)!

Prajem Vám veľa úspechov!



Martin Mišík