דליה סרויה

שיעור ראשון – גישה מנצחת במכירות

מטרת הקורס: לסגור יותר עסקאות, במחיר שאני אקבע !

ובשביל זה חשוב מאוד להפנים: **אני חייב להיות איש המכירות מספר 1 בעסק שלי !**

כדי להיות מאסטר בסגירת עסקאות צריך לעבוד על שני מישורים :

1. **תודעה**

מקום התודעה, הערכה עצמית, הרגשה מנטלית, הרגשת חוזק שמה שיש לי הוא הדבר הטוב ביותר שאני יכולה להציע ללקוח שלי.

2. **מיומנויות**

שיטה ומיומנויות בפועל להובלת השיחה לסגירה.

שלושת הבומים :

3 משפטים עוצמתיים עליי / על העסק שחשוב להזכיר במהלך כל שיחה עם לקוח מתעניין.

אני רוצה להזכיר קודם כל לעצמי - מי אני !

הבומים זה כלי עוצמתי בהרבה רמות לא רק מול לקוחות, אלא בכלל לחיים.

יש לשבת לחשוב לדייק ולחדד ולדעת להגיד את הבומים כמה שיותר פעמים ביום .

חשוב גם לדעת להגיד אותם בעוצמה ובטונציה נכונה.

שלושת הבומים שלי :

1. _____

_____

2. _____

_____

דליה סרויה

3. _____

_____

הטעות הנפוצה ביותר בשיחת מכירה:

"ככל שאמסור יותר פרטים, כך יגדלו הסיכויים שהלקוח יקנה ממני."

זאת טעות כמובן ! שהתוצאה שלה : לשלוח את הלקוח לסגור עם המתחרה שלך.

הדרך הטובה ביותר לסגירת עסקה היא:

להוביל את הלקוח **למכור לעצמו**

2 מונחים שחשוב לזכור בכל שיחת מכירה:

1. **שרביט ההובלה** – חשוב מאוד שהמוכר הוא זה שיוביל את הלקוח בשיחת המכירה, באמצעות שאילת שאלות.
2. **לא להיות "ספקים של תשובות" !!**

שלושת השאלות שחשוב מאוד לשאול לקוח מתעניין :

1. **מה הסיבה ש<u>החלטת</u> לפנות אליי?**

יש כאן הנחה סמויה שהלקוח הוא זה **שקיבל החלטה** לפנות אליי. (בשונה מהשאלה איך הגעת אליי) .

ברגע ששואלים ומבקשים שאסביר למה בחר דווקא בי – אני לא באודישן!!

אם הלקוח כבר אמר בעצמו שפנה כי.. אני אשקף לו את זה.

2. **מה חשוב לך להשיג / בבחירת .. ?**

זאת שאלה שגורמת ללקוח לעצור ולחשוב. מוציאה אותו מהאוטומט

3. **למתי אתה צריך / רלוונטי .. ?**

קודם כל כדי לדעת שזה רלוונטי לזמן הקרוב, ושאני לא מבזבז את זמני והאנרגיה שלי בשיחה עם מישהו שמברר עכשיו לעוד חצי שנה..

ובמידה והתשובה שלו היא : "כמה שיותר מהר". אז אני יכולה להשתמש בתשובה הזאת כדי להניע אותו לסגירה כמה שיותר מהר.

שלושת השלבים לסגירת העסקה:

1. **לשאול**
2. **להקשיב**

לא להניח שאנחנו כבר יודעים מה הלקוח צריך או רוצה, אלא באמת להיות קשובים למה שהוא אומר לנו.

3. **לשקף**

הדרך הנכונה לבצע שיקוף:

אני מבינה שמה שאתה מחפש / מה שחשוב לך זה ש.... האם הבנתי נכון?

תסריט מקוצר לתרגול אחרי שיעור ראשון:

- "סמול טוק"
- מה הסיבה שהחלטת לפנות אלינו ?
- מה חשוב לך להשיג בתהליך ?
- למתי אתה צריך / זה רלוונטי ?
- אני מבין ש ..... האם הבנתי נכון ? (שיקוף)
- שלושת הבומים
- הנעה לסגירה

משימה לבית: למלא את דף הדיווח העצמי אחרי ביצוע של 3 שיחות מכירה