

# برگه تقلب فروش حضوری



۱. آیا قبل از فروش در صورت امکان درباره مشتری تحقیق کرده‌اید؟ اگر می‌دانید با چه کسی قرار است صحبت کنید آیا در اینترنت درباره او جست‌وجو کرده‌اید تا اطلاعاتی کلی به دست آورید.

۲. اگر شما مراجعه می‌کنید طوری برنامه‌ریزی کنید که دقیقاً راس ساعت مقرر در محل حاضر باشید حتی بهتر است چند دقیقه زودتر برسید و منتظر بمانید تا در آرامش بیشتری باشید.



۳. به محض دیدن مشتری احتمالی آیا یخ‌شکنی می‌کنید؟ یخ‌شکنی همان ایجاد ذهنیت خوب اولیه و به وجود آوردن حس خوب در طرف مقابل است. برای یخ‌شکنی بهتر است لب‌خند بزنید و در ابتدای صحبت به موضوعی غیرکاری اشاره کنید؛ مثلاً درباره خود مشتری صحبت کنید.

۴. آیا قبل از هرگونه صحبت درباره محصولات یا خدمات خود، خریدار را معاینه می‌کنید؟ معاینه همان پرسیدن سوالات مناسب است. با پرسیدن سوالات کافی، از شرایط خریدار کاملاً آگاه شوید و قبل از این کار هیچ‌گاه توضیحی درباره محصولات خود ندهید.





۵. آیا بعد از پرسیدن سوالات کافی مرحله تایید یا تشخیص را به خوبی انجام می‌دهید؟ پس از اتمام معاینه باید تمام اطلاعاتی که از خریدار گرفته‌اید را برایش تکرار کنید تا مطمئن شود به حرف‌هایش به دقت گوش داده‌اید و خودتان هم مطمئن می‌شوید اطلاعات را به درستی دریافت کرده‌اید.



۶. آیا تجویز را به درستی انجام می‌دهید؟ در این مرحله باید به خریدار محصول یا محصولات مناسب را پیشنهاد کنید. اگر چند گزینه وجود دارد بهتر است از بهترین و گران‌ترین گزینه شروع کنید. از این موضوع نترسید که شاید خریدار با شنیدن قیمت بهترین گزینه منصرف شود. بعد از ارائه بهترین گزینه ممکن، به ترتیب گزینه‌های بعدی را که ارزان‌تر هستند معرفی کنید.



۷. اگر خریدار مردد بود و گفت بعداً تصمیم خواهد گرفت به او پیشنهاد ویژه بدهید. به او بگویید که اگر تا تاریخ و ساعت مشخصی از شما خرید کند یک مزیت خاص برایش در نظر خواهید گرفت. این مزیت می‌تواند یک هدیه کوچک، ارسال رایگان، تخفیف یا هر چیز دیگر باشد.



۸. آیا قبل از پایان فرصت پیشنهاد ویژه این موضوع را به خریدار یادآوری می‌کنید؟ بهتر است در قدم قبلی شماره تلفن همراه او را گرفته باشید و به کمک پیامک این موضوع را به او یادآوری کنید.

