



שיטת המכירות שלנו - GPS למכירות לפני שנציג את השיטה?

שאלה חשובה:

למה בכלל צריך שיטה?

1. מונעת שיכחה ופספוס של נקודות כתוצאה מלחץ והתרגשות.
2. שיטה ניתן לשפר להעצים את מה שעובד ולצמצם את מה שלא עובד ולייצר תהליך של שיפור מתמיד.
3. עבודה בשיטה סדורה מפנה חך את המחשבות מהראש, של מה להגיד כל רגע וכיו"ב, הראש הרבה יותר פנוי להקשיב באמת ללקוח וכך תוכלו לתת ללקוחות שלכם את הפיתרון האמיתי. כמו בנהיגה אני נוהג על אוטומט (גז, הילוכים וכיו"ב) והראש פנוי להתבונן בדרך ולקדם את מה שקורה בכביש.
4. שיטה ניתנת לשכפול.

שיטה עוזרת לשפר את המכירות וגם מי שמאד כריזמטי ומוכר ללא שיטה, היה מוכר הרבה יותר עם שיטה.

אז מה השיטה : GPS למכירות.

4 שלבים :

1. **השלב המקרב:** הפלירטוט הראשוני עם הלקוח, להפוך את הלקוח מאדם זר לחבר. להיות אמיתי. בשלב זה לא לדבר בכלל על המוצרים. דומה לדייט ראשון.
2. **השלב המברר:** שאלות, שאלות ועוד שאלות שמבררות מה הלקוח צריך, מה כואב לו, מה הוא מחפש ומה יעזור לו.
3. **השלב המכוון:** זה אגב השלב שרוב אנשי המכירות מתחילים בו. בונה את הפרזנטציה סביב המוצר אבל לא בצורה עיוורת אלא בהתאמה מלאה לשלב המברר ולתשובות הלקוח. כלומר מציג את התועלות של המוצר בהתאם למה שהלקוח סיפר לי. ייתכן והמוצר שלי לי יכול לתת מענה אמיתי ללקוח, במצב שכזה אני אומר לו שאין לי עבורו פיתרון מספיק טוב ומנסה לעזור לו בהפנייה או בדרך אחרת. לעולם אני לא מוכר מוצר שלא מתאים לצרכי הלקוח! שלב מברר טוב יעזור לכם להתאים את המוצר או השירות הכי מתאים ללקוח שלכם.



4. סגירה: טיפול בהתנגדויות (יקר לי, לא עכשיו וכיו"ב), תנאי תשלום וכיו"ב. לסגור את העסקה.

דגשים:

בכל שלב אני בעצם מוכר את השלב הבא ובונה את השלב הבא. אם בשלב מסוים אני מרגיש שאני לא מספיק בשל לשלב הנוכחי אני מנווט חזרה לשלב הקודם. כל שלב תלוי בשלבים הקודמים.

אם לא ביצעתי שלב מקרב טוב << לא אוכל לקבל תשובות כנות מהלקוח בשלב המברר. הלקוח לא באמת יספר לי על הכאבים שלו ועל מה הוא באמת רוצה וצריך.

אם לא ביצעתי שלב מברר טוב << לא אוכל לבנות פרזנטציה טובה ולהציג את המוצר או השירות שלי בצורה עבור בלקוח. אציג את המוצר באופן כללי ולא בצורה שמותאמת כמו כפפה ליד לצרכי הלקוח וכך כמובן לא אמקסם את הסיכויים למכירה.

אם הצגת השירות\ מוצר לא בוצעה היטב ולא נתנה מענה ממוקד לצרכים ולרצונות של הלקוח שלי לא אוכל לסגור את המכירה.

אפרופו שיטה- בכל שלב יש שיטות עבודה סדורות אותם אנחנו מלמדים בקורסים ובהדרכות שלנו.

למה זה ניווט?

בכל שלב אני יודע איפה אני נמצא בתוך השיחה, אם אני מרגיש לא בטוח בשלב או אם התברברתי בניווט אני פשוט חוזר לנ"צ הקודם (שזה השלב הקודם). האפשרות לנווט בתוך השיחה נותן לי יכולת להוביל את השיחה ולתת ללקוח את המענה האופטימלי.