



אמנות המכירה

התנגדויות

הבעיה היא במוכר ולא בקונה

קצת עליי...

יועצת לפיתוח עסקי למעלה מ-25 שנה
דור המייסדים של ערוץ 2
בגיל 26 ניהלתי תיקי לקוחות בעשרות מליוני שקלים
מסתובבת בארץ ובעולם
ומתרגמת רוח, טבע והנאה להרבה כסף בחשבון הבנק



SHARP®



התנגדות למכירה נעוצה במוכר ולא בקונה

המוכר לא סגור על המחיר,
הוא מרגיש שהמחיר שלו יקר
מידיו, צריך להתייעץ או לחשוב
לפני שמקבל החלטה

יקר לי

צריך לחשוב על זה

**להתייעץ עם בן/בת
הזוג**

הלקוחות משקפים את ההתנגדות אצלינו

זכרו, הבעיה נעוצה בנו, המוכרים!!!
לכן אם נתקלתם בהתנגדות שחוזרת על עצמה, שחררו אותה קודם כל
אצלכם.



מקרה שהיה – עסק גינון

השכרת העסק לחודשיים עם אופצייה למכירה עתידית.

אני לעולם לא סוגרת עסקה אני פותחת מערכת יחסים

החלטת הקניה חוסר היכולת לקנות בכלל!!!

מדוע יש לו צורך בקניה בכלל?
מה המוצר שעליו לרכוש?
למה לרכוש ממני?
עכשיו!

לקוח רוצה לדעת מחיר

אנחנו רוצים לתת ערך

אם אינו רוצה לשמוע אתכם-שחררו אותו

לקוח רוצה לחשוב על זה

לסכם מראש כן או לא חד משמעי
תיאום ציפיות מראש
אני מסוגלת להתמודד עם לא

שלח לי עוד חומר

דרך נחמדה לומר לא, זה בזבוז זמן יקר.

איזה מידע בדיוק חסר לך כדי לקבל החלטה
נניח שתקבל את המידע וזה ימצא חן בעיניך, אז נוכל
לסגור עסקה?

העברה מוצלחת ב 100% בטחון

בטחון בי
במוצר או בשירות שלנו
במסוגלות שלו
מה אני יכול לעשות כדי לספק ללקוח בטחון

ערך, פתרון ובטחון

כל אחד מאיתנו עושה בדיוק את מה שהוא רוצה, יותר!!!



לקוח אוהב וחייב להרגיש
שהוא בשליטה

הוא לא אוהב שמוכרים לו
אבל הוא אוהב לקנות

להציע 3 אלטרנטיבות אצלי בעסק

הלקוח אוהב לבחור
לכן אציע לו 3 הצעות אצלי בעסק שמתוכנן יוכל
לבחור בינינו לבין המתחרים או בכלל לא

דן אריאלי - לא רציונלי ולא במקרה
יחס של 1 – 2 – 4

תהליך שכנוע אגרסיבי מידי יוצר אימפקט הפוך

דוגמת עילי



תודה רבה

