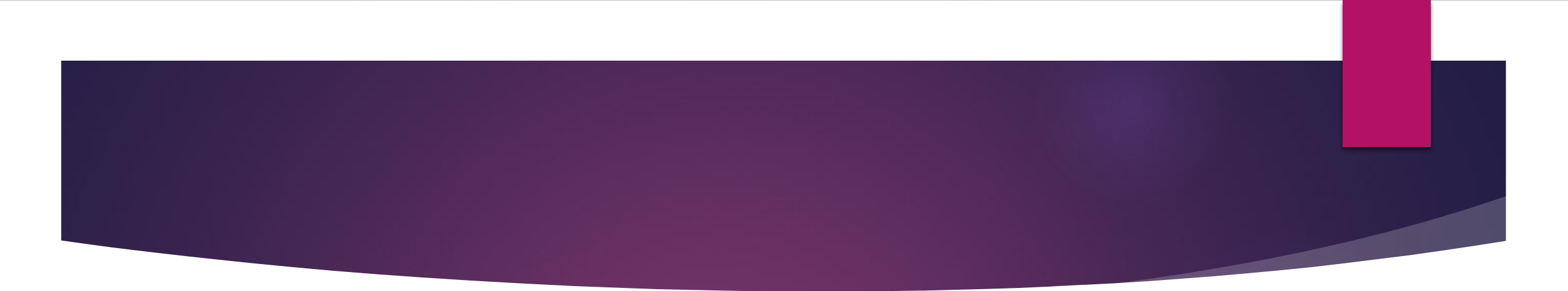


فروش مشاوره ای

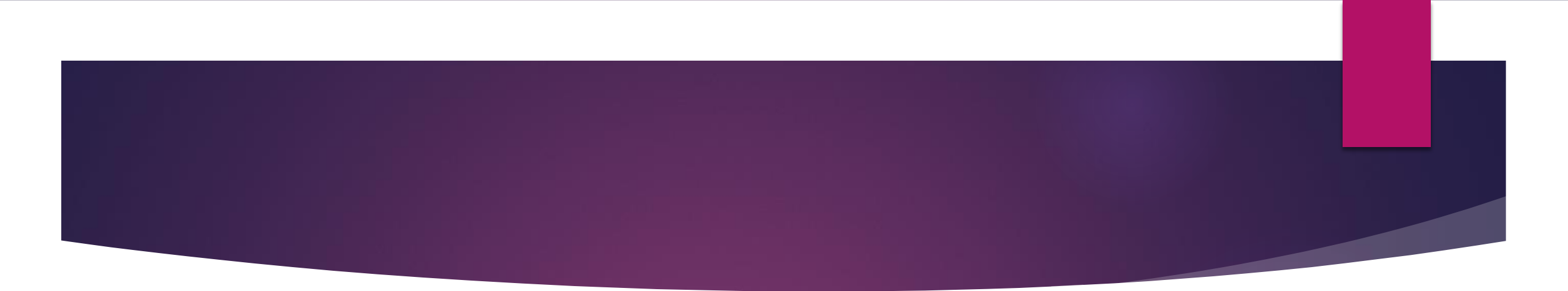
محمد مهدی ربانی

فروش مشاوره ای

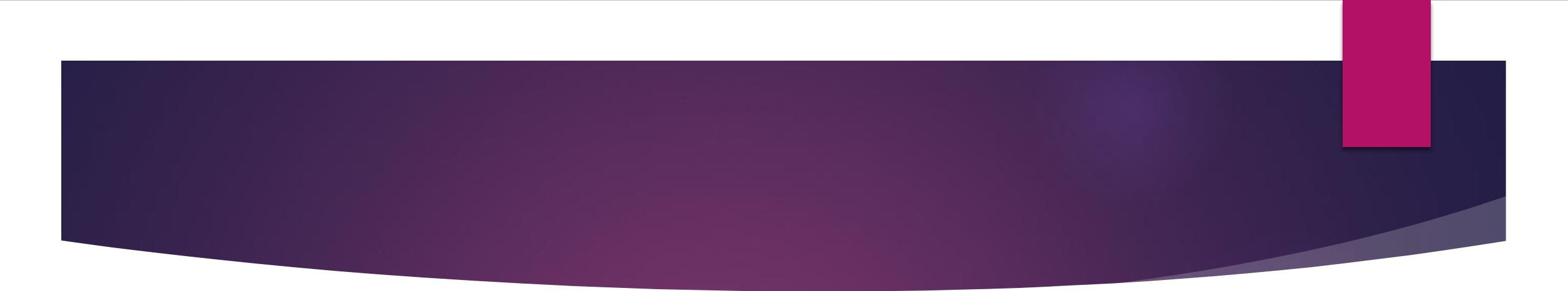
جایگاه نخبگان فروش در ذهن مشتریان هدف شان،
همانند دوستان و مشاوران شان است



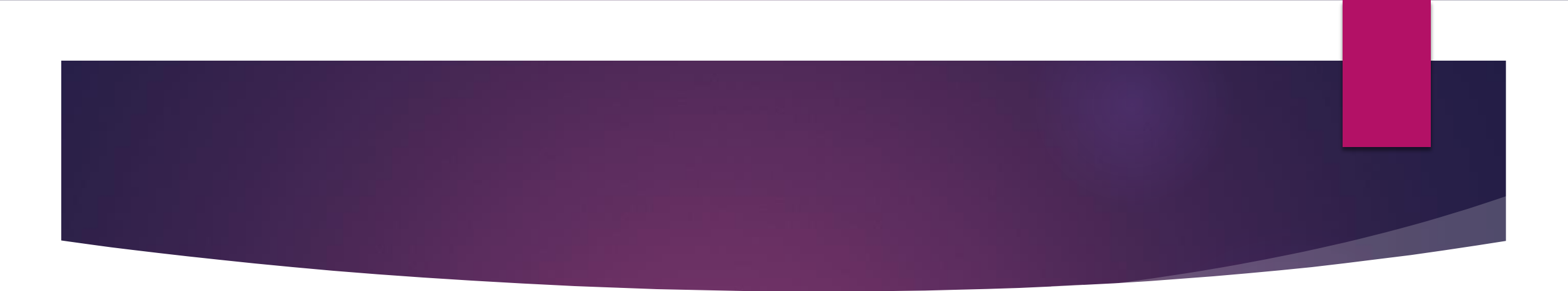
اگر شما رویکرد فروش مشاوره ای را پیش
بگیرید، به شما کمک می کند تا ستاره فروش
در فیلد کاری خود شوید



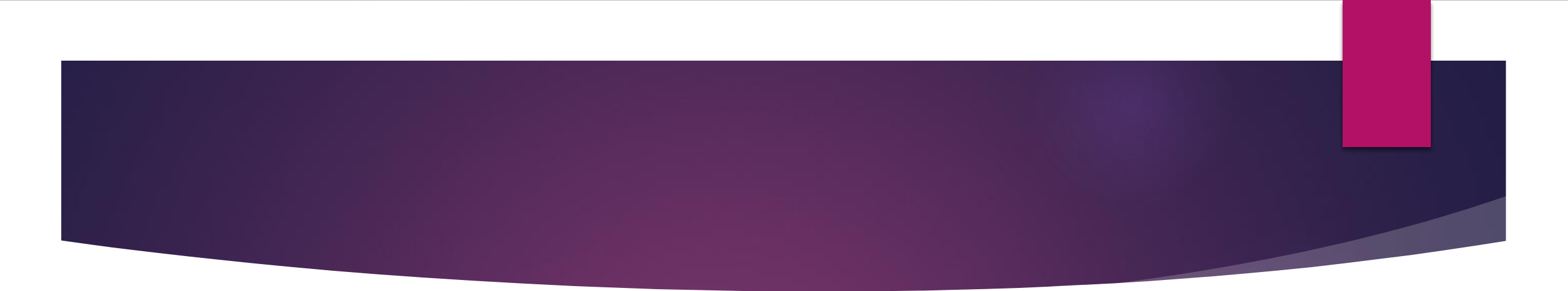
جایگاهی که در مغز مشتریان هدف تان
می سازید، واکنش شان را به پیشنهاد شما
تعیین میکند



ادراک مشتری، واقعیت را می سازد



وظیفه شما در فروش این است که ادراک
مشتری نسبت به خود و آنچه می فروشید را
تحت تاثیر قرار دهد



اولین خاطره، مهم ترین عامل تاثیرگذار بر
جایگاه شما در ذهن مشتری است

نخبگان فروش از زبان مشتریان:

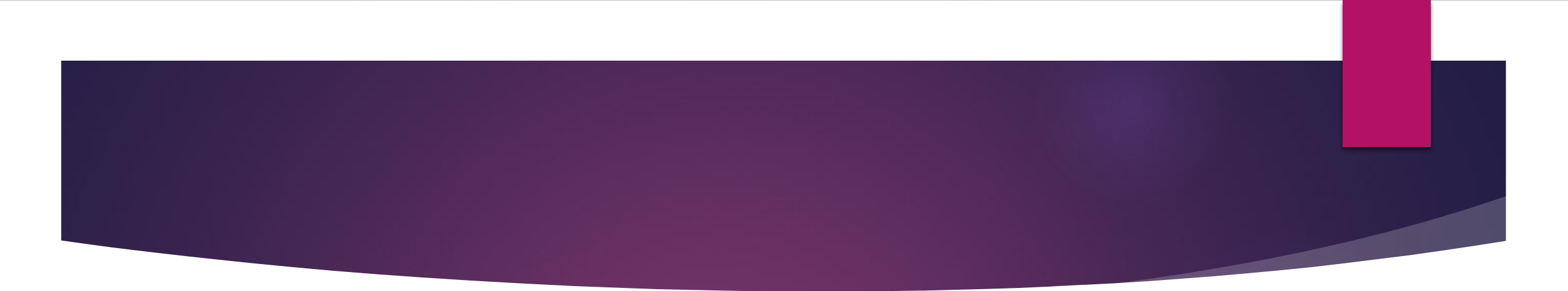
- ▶ اون برای من کار میکنه، توی تیم ماست
- ▶ من اونو یک مشاور می بینم برای خودم
- ▶ اون واقعا شرایط منو درک می کنه

چگونه رویکرد فروش مشاوره ای داشته باشیم؟

- ▶ پرسیدن سوالات درست
- ▶ گوش دادن موثر
- ▶ برخورد کردن به مانند یک مشاور
- ▶ خود را مشاور معرفی کردن

تغییر دیدگاه خود و همچنین جایگاه سازی متفاوت در ذهن مشتری

- ▶ روی نتایج مالی استفاده از محصولات تان تمرکز کنید به جای ویژگی ها یا قیمت
- ▶ روی تصمیم فایده - هزینه تمرکز کنید
- ▶ دانش و اطلاعات تان را درباره کسب و کار مشتری بالا ببرید
- ▶ آماده سازی قبلی حرف اول را می زند
- ▶ همه چیز درباره مشتری بالقوه تان را یاد بگیرید



► ببینید چطور پول در می آورد، هزینه هایش چه است و سودش از چه ناشی می شود

► پیشنهادات تان شامل راهکار واقعی بهبود هر کدام باشد

► مسائل و مشکلات مشتری یا فرصت هایی که برای او وجود دارد را پیدا کنید

► روشن کنید که چقدر رشد می کند اگر از راهکار شما استفاده کند و چقدر ضربه می خورد اگر از راه حل شما استفاده نکند

- 
- ▶ وظیفه یک مشاور این است که برای مشتری یک راه حل سودآور پیدا کند
 - ▶ نتیجه و فایده نهایی استفاده از محصول تان را به مشتری نشان دهید
 - ▶ بازگشت سرمایه خریدش را برای او دقیق روشن کنید
 - ▶ مسئولیت ۱۰۰ درصدی اجرای راه حل تان را به عهده بگیرید

جایگاه یک شریک را برای مشتری خود پیدا کنید

- ▶ نشان دهید که در تیم او هستید
- ▶ سودتان مشترک است نه در ضد هم
- ▶ روی همکاری تمرکز کنید نه روی رقابت
- ▶ با مشتری بحث نکنید
- ▶ از ما استفاده کنید به جای شما

مشتریان از چه کلماتی برای توضیح یک مشاور استفاده می کنند؟

- ▶ متخصص
- ▶ دارای دانش
- ▶ راهنما
- ▶ دوست
- ▶ کمک کار
- ▶ حلال مسائل
- ▶ پرشگر
- ▶ شنونده خوب

کلید موفقیت: جایگاه یک مشاور را پیدا کنید

- ▶ اولین گام، آمادگی است
- ▶ تحقیق درباره مشتری، فیلد کاری او و ...
- ▶ تحلیل نیازها و پیدا کردن راه حل های برنده – برنده
- ▶ همیشه به دنبال راه هایی بگردید که مشتری با کمک محصول شما به اهدافش برسد
- ▶ از قبل سوالات موثر و مناسبی را آماده کنید
- ▶ بپرسید و ساکت بمانید

ورود شما را به نخبگان فروش ایران خوش آمد می گویم

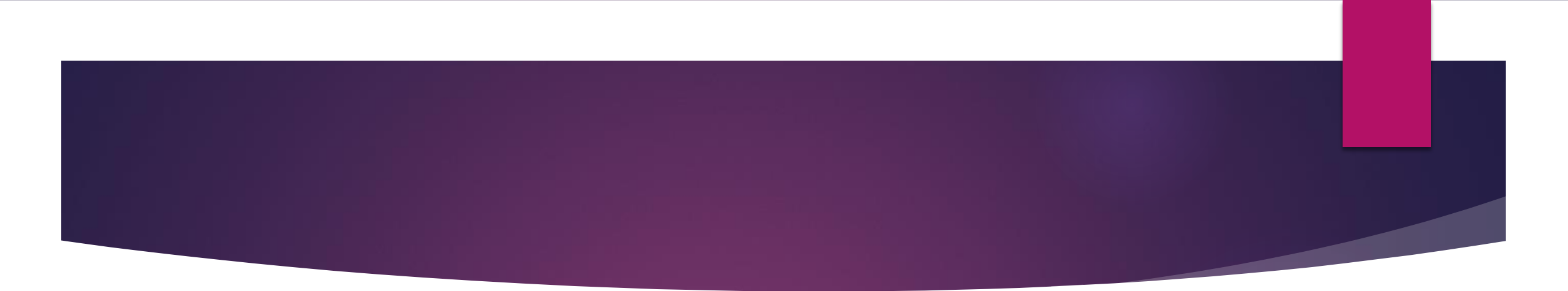
▶ شما با استفاده از این تکنیک ها به یک سطح جدید از توانایی های تا وارد می شوید که سبب می شود در صنعت خود بدرخشید. این تکنیک ها شما را از بسیاری از فروشندگان معمولی که تا همین حالا رقیب تان محسوب می شدند، جدا می کند. شما را از جر و بحث درباره قیمت و کارایی محصول و ... بی نیاز می کند

فقط!

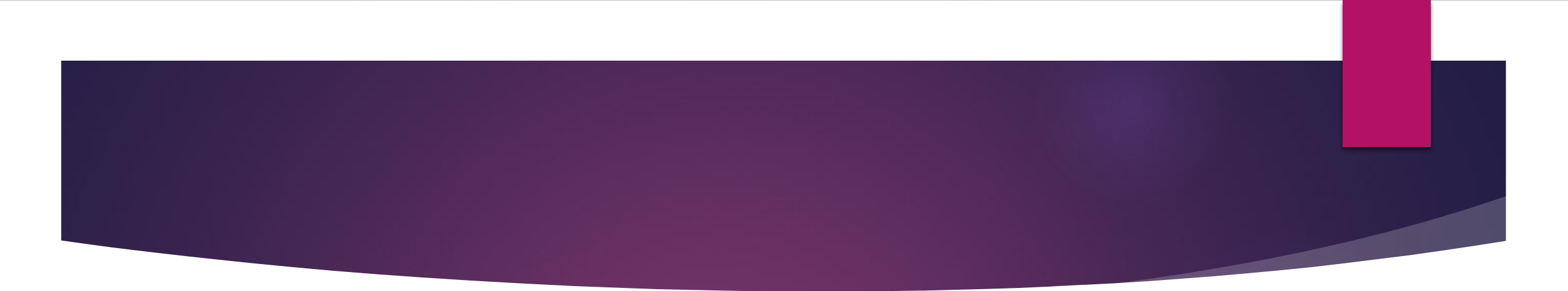
▶ فراموش نکنید که پایه این رویکرد، صداقت و امانت داری است

تمرین عملی

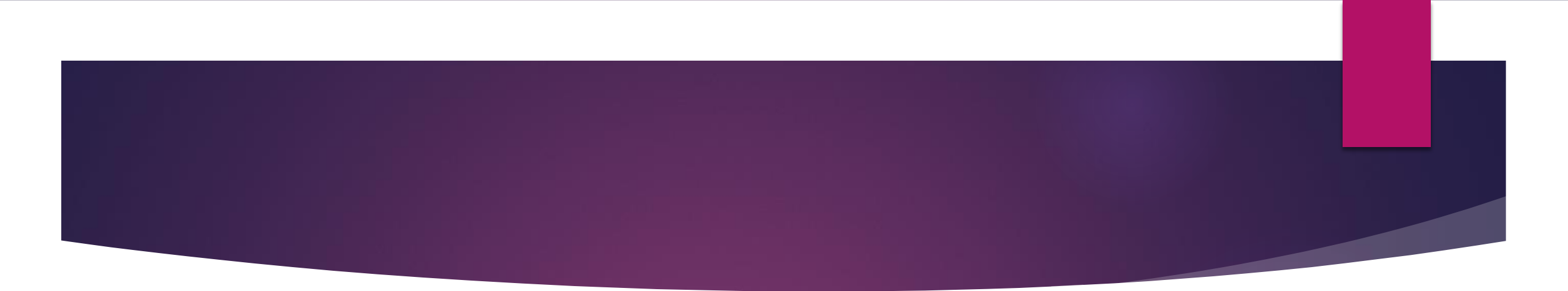
کدام سه کار است که باید انجام دهید تا در
ذهن مشتریان بالقوه تان جایگاه یک مشاور
امین را پیدا کنید؟



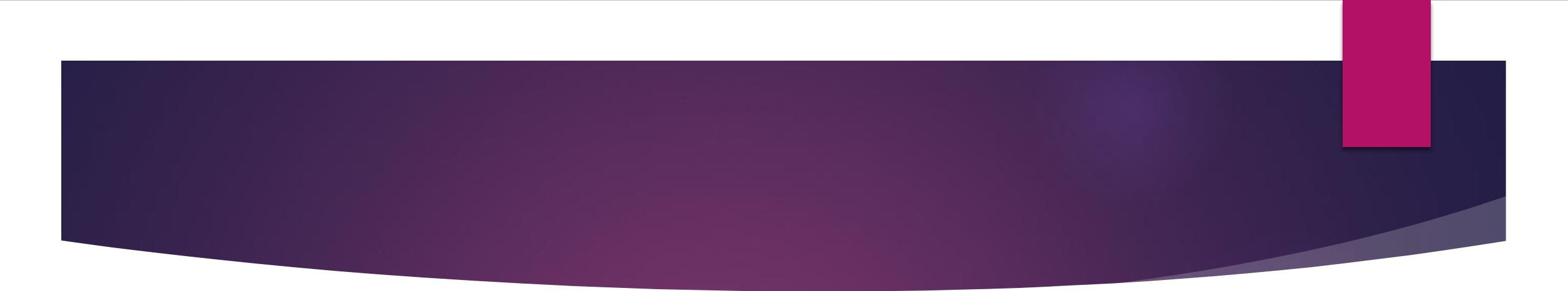
شما باید روی چه چیزهایی تمرکز کنید و
درباره چه چیزهایی صحبت کنید تا مشتری
احساس کند که شما مشاورش هستید؟



سه راهی که کالا یا خدمات شما زندگی یا کار
مشتریان هدف تان را بهتر می کند را بنویسید



کدام سه کار است که می توانید انجام دهید تا
اطلاعات و دانش بیشتری درباره روند کاری
مشتریان تان بیابید؟



چه گام هایی باید بردارید تا در ذهن مشتری به
عنوان یک شریک جایگاه پیدا کنید؟

چگونه آموزش را به نتیجه تبدیل کنیم؟

اون چه کاریه که بلافاصله انجام می دید در
نحوه فروش تان پس از شرکت در این سمینار و
یادگیری فروش مشاوره ای؟

فراموش نکنید

انتخاب های امروز شما،
آینده شما را می سازند

@MMRABBANI