



ZAMYKANIE SPRZEDAŻY, OBJEKCJE I PRZYSPIESZANIE DECYZJI KLIENTÓW

ĆWICZENIA DO DRUKU NA SZKOLENIE ONLINE

25 MAJA 2020



Ćwiczenie: Strategie zamykania sprzedaży - przygotowanie gruntu.

Zapisz strategie zamykania sprzedaży, dopasowując je do specyfiki Twojej oferty.

| Stwórz lub uświadom klientowi potrzebę/problem, pokazując, że jesteś najlepszym wyborem: | | |
|---|--|---|
| Obecna sytuacja klienta - problemy | Korzyści z oferty – środek transportu | Nowa, lepsza rzeczywistość klienta |
| | | |
| Główny problem/potrzeba klienta: | | |
| Podsumowując: transformacja klienta: | | |

| Pokaż, że wartość oferty przewyższa jej cenę (stwórz „prawdziwą okazję!”): |
|---|
| |

| Opracuj listę „wyzwalaczy” sprzedaży: |
|--|
| |



Ćwiczenie: Przełam obiekcje klientów.

Z najczęstszych obiekcji klientów wybierz dwie, które słyszysz najczęściej. Następnie zapisz najskuteczniejsze reakcje na różne sposoby.

Metoda perswazyjna (zamień na powód):

Metoda coachingowa (rozpytaj obiekcje) – ścieżki pytań:



Ćwiczenie: Zamykanie sprzedaży z negocjacji „kontraktowanie”.

Zapisz kroki „dobijania targu”, czyli negocjacyjnego zamykania sprzedaży.

| |
|---|
| <p>Obiekcja taktyczna klienta:</p> |
| <p>Sekwencja „kontraktowania” :</p> <p>Krok 1:</p> <p>Krok 2:</p> <p>Krok 3:</p> <p>Krok 4:</p> |



Ćwiczenie: Zamykanie sprzedaży z korzyści.

Pokaż, że wartość przewyższa cenę, a decyzja na „tak” to świetna okazja!

Podsumowując ...

Korzyść 1:

Korzyść 2:

Korzyść 3:

Korzyść 4:

... i jestem absolutnie

Pytanie zamykające:

Zamknięcie sprzedaży:



Ćwiczenie: Zamykanie sprzedaży z obiekcji.

Pokaż, że wartość przewyższa cenę, a decyzja na „tak” to świetna okazja!

| |
|---|
| <p>Obiekcje, których nie możesz pokonać:</p> |
| <p>Faktycznie</p> <p>... jednak nie zmienia to faktu, że...</p> <p>Korzyść 1:</p> <p>Korzyść 2:</p> <p>Korzyść 3:</p> <p>Korzyść 4:</p> |
| <p>... i jestem absolutnie ...</p> <p>Pytanie zamykające:</p> <p>Zamknięcie sprzedaży:</p> |