

Mihaela Chirculescu

5 EXPRESII DE SUCCES CU CARE SĂ-ȚI CREȘTI RAPID VÂNZĂRILE



Leaders In Sales

VÂNZĂRILE!

Acest motor fascinant care pune în mișcare lumea în care trăim!

Fără el, multe afaceri, profesii...ar cam sta în loc.

Te-ai întrebat vreodată, cum ar arăta lumea fără vânzări?

Un domeniu atât de vast, de important, de ofertant!

Sunt persoane care iubesc acest domeniu, îl înțeleg și îl apreciază... și persoane care fug de el, pentru că...

"Nu sunt făcut să vând!"

"Nu mă pricep!"

"Nu e pentru mine!"

Să fie chiar așa?

Dacă mă uit la mine, la faptul că am plecat de la 0 și am învățat, din mers, aș putea declara, cu certitudine, că:

Oricine poate vinde, dacă...înțelege acest concept al vânzărilor și dobândește câteva abilități de bază cu care să înceapă!!!

Și chiar declar asta, de fiecare dată când întâlnesc oameni care îmi spun că nu se văd în stare să facă vânzări.

Arta convingerii se învață în timp și e un element esențial pentru a avea succes în vânzări.

Persuasiunea în vânzări e modul etic prin care îți poți ajuta clientul să ajungă mai aproape de obiectivul lui, cu ajutorul produsului, serviciului pe care îl va cumpăra de la tine.

VÂNZAREA E DESPRE A AJUTA OAMENII!

Doar pornind de la această premisă, din această mentalitate, vei încheia tot mai multe vânzări.

Și totuși, oricât de bune ți-ar fi intențiile de ajuta oamenii, ai nevoie să îți îmbunătățești în permanență cunoștințele și abilitățile de a vinde, pentru a avea rezultate din ce în ce mai bune.

Iată de ce, am pregătit pentru tine 5 expresii de succes, care să te ajute să îți inspire, motivezi și convingi clienții să facă cele mai bune alegeri pentru ei.

EXPRESIA NR. 1

NU ȘTIU DACĂ E PENTRU TINE !

”Nu știu dacă e pentru tine, dar noi în weekend avem un eveniment extraordinar, la care ne-am bucura să participi și tu! E vorba despre un prânz pentru micii antreprenori care vor să-și dubleze cifra de afaceri.”

Expresia ”nu știu dacă e pentru tine”, e modalitatea prin care poți transmite persoanei cu care vorbești un mesaj care spune:

- Nu este nici o presiune
- Nu țin neapărat, nu insist
- Simte-te liber să te gândești dacă e pentru tine propunerea mea

În momentul în care va simți această degajare, această lipsă de presiune, interlocutorul tău va fi mai dispus să te asculte în continuare și să verifice dacă propunerea ta este pentru el. De asemenea, va dori să ia o decizie cu privire la ceea ce tocmai i-ai spus, tocmai pentru că nu e ceva ce i se impune ci e ceva pentru care s-ar putea să fie nevoie să se califice.

Când cineva insistă să facem ceva, avem tendința să opunem rezistență.

Când, însă, simțim degajarea, lucrurile se schimbă.

D cineva ne spune:”Nu știu dacă e pentru tine!”, devenim curioși iar probabilitatea să ne dorim să fie pentru noi, e destul de mare.

ALT EXEMPLU:

1

”Nu știu dacă e pentru tine, dar știi oare pe cineva care e interesat în a dezvolta o afacere online? Îmi lărgesc echipa și caut oameni care vor să câștige mai mulți bani și să aibă mai mult timp liber.”

Un răspuns foarte probabil, care se activează instant, în acest exemplu, în mintea interlocutorului tău poate fi chiar acesta:

” Dacă știi pe cineva?! Mă voi gândi dacă știi pe cineva dar spune-mi, întâi, mie, despre ce e vorba!”

2

” Nu știu dacă e pentru tine, dar am o oportunitate extraordinară, luna aceasta, de a instrui gratuit o persoană în dezvoltarea unei afaceri online și mi-ar părea extrem de rău să ratezi această ocazie/ să nu fii tu acea persoană.”

Aici, dat fiind că vorbești despre pierderea unei ocazii rare, limitate, răspunsurile pe care le vei primi, pot fi:

” Despre ce e vorba? Mă interesează!”

”Vreau să mă gândesc la asta. Sună interesant!”



De asemenea, dacă ai fost atent la formulare, ai văzut că este un "dar", după folosirea acestei expresii. Acest "dar", are rolul de a pune în valoare ceea ce urmează în continuare. Atrage atenția.

Un exemplu clar, care ne arată că frazele introduse de DAR, sunt mai ușor de reținut, e acesta:

"Îmi place că ai venit la cursul meu dar aș fi vrut să nu fi întârziat o oră!"
Gândește-te, pentru o clipă, că tu ești persoana căreia i-am adresat aceste cuvinte!

Ce reții mai repede de aici?

1. Că mă bucur că ai venit la curs
2. Că îmi doresc să nu fi întârziat o oră

Folosește expresia "Nu știu dacă e pentru tine", urmată de "dar", dacă vrei ca persoana cu care vorbești să recepționeze cât mai mult din ceea ce vrei să transmiți și să fie curioasă, interesată de mesajul tău.

EXPRESIA NR. 2

„ CÂT DE DESCHIS EȘTI ...?”

Dă-mi voie să te întreb:

Ești o persoană deschisă în a-și dezvolta abilitățile de a vinde?

Sunt destul de sigură că ai răspuns da.

Iar cine nu poate răspunde afirmativ acum, sunt sigură că îți dorește să facă asta în viitor, dacă are un produs de vânzare.

Cu toții ne dorim să fim deschiși, open minded, în general.

Dacă faci un mic test și pui întrebarea asta într-un grup de 10 persoane, 9 dintre ele îți vor răspunde că sunt persoane deschise.

Oamenilor le place să se considere deschiși la minte și să fie percepuți ca atare.

Când prezinți o idee începând cu această frază, vei avea mai mulți oameni dispuși să te asculte.

”Cât de deschis ești în a folosi cea mai nouă tehnologie în materie de ...care îți poate dubla vânzările rapid?”

”Cât de deschis ești în a afla mai multe despre un produs revoluționar în domeniul financiar bancar, care aduce câștiguri fantastice?”

”Cât de deschis ești în a încerca un produs 100% bio pentru slăbit, care îți garantează rezultatul și are și un preț incredibil de bun?”



" Ai putea fi deschis în a analiza propunerea mea și a discuta apoi despre aceasta?"

Un posibil gând, pe care îl vor avea oamenii, la auzirea lui "deschis" ,
"deschis la minte", e acesta:

"Ai spus că e pentru oamenii deschiși la minte? Eu sunt unul dintre acei oameni deschiși... sau...cel puțin, îmi doresc să fiu deschis, vreau să cred că sunt deschis, așa că, spune-mi despre ce e vorba!"

EXPRESIA NR. 3

"CARE E NIVELUL TĂU DE INTERES, cu privire la...beneficiu dorit/rezolvarea unei probleme?"

Această expresie invită la dialog, creează conectare și te ajută să afli cam ce își dorește persoana cu care vorbești, cu privire la problema pe care o are sau la rezultatele pe care vrea să le obțină într-o anumită direcție.

Folosirea acestei expresii e un mod de a măsura dorința și în același timp de a califica potențialul client. Dacă îți declară că nivelul de interes este mare, poți continua discuția. Dacă nu este, te oprești, pentru a nu merge într-o direcție pe care el nu și-o dorește. Poți încerca să afli, în continuare, prin întrebări, ce își dorește, în mod real...

Iată și câteva exemple:

"Care e nivelul tău de interes cu privire la creșterea vânzărilor tale?"

"Care e nivelul tău de interes cu privire la colaborarea cu o companie, lider de piață, în domeniul...?"

Răspunsul primit va fi clarificator. Nu vei merge pe presupuneri, ci vei avea o confirmare că persoana este interesată de subiectul discuției voastre. Veți putea avea astfel, o conversație concentrată pe subiect, reală, concretă și te vei bucura că ai folosit această expresie.

Când folosești această expresie, persoana cu care discuți, are două variante de răspuns:

1. Sunt (tare/destul de/ extrem/foarte) interesat.
2. Nu sunt interesat. Dacă primești acest răspuns, află în continuare:
 - ce anume îl face să nu fie interesat
 - ce l-ar putea determina să devină interesat
 - ce altceva îl interesează mai mult decât ceea ce tu ai întrebat.

Ambele răspunsuri sunt ok și te ajută să continui discuția.

EXPRESIA NR. 4

IMAGINEAZĂ-ȚI CUM...!

Înainte de a lua o decizie, avem nevoie să ne vizualizăm ca fiind în posesia acelui produs, serviciu. Totul se întâmplă, întâi, în minte. Luăm decizia la nivel mental, apoi o verbalizăm.

Dacă te vezi făcând un lucru, cel mai probabil că vei decide să îl și faci. Expresia "Imaginează-ți cum!", exact asta face: ajută clientul să vizualizeze unde poate ajunge, cum poate arăta viața lui, dacă ia o decizie.

Să vedem niște exemple:

"Imaginează-ți cum ar arăta viața ta peste un an de la lansarea afacerii tale online!"

"Imaginează-ți cum s-ar simți copiii tăi dacă i-ai duce într-o vacanță la Disneyland, din banii câștigați din afacerea despre care vorbim chiar acum!"

"Imaginează-ți cum te vei simți după ce vei încheia mai multe vânzări, folosind expresiile cuprinse în acest material!"

"Imaginează-ți cum va arăta echipa ta de vânzări peste un an, dacă alegi să investești într-un training profesional de vânzări!"

"Imaginează-ți ce rezultate ai obține, dacă ai avea acces nelimitat la consiliere de cea mai bună calitate pentru echipa ta în tot acest an?"

Sunt sigură că ai înțeles cum funcționează.

Imaginează-ți cum! Imaginează-ți ce! Imaginează-ți cât!

E la fel de frumoasă în orice formă o folosești.

Astfel de exerciții de vizualizare, pun clienții față în față cu obiectivele lor și îi ajută să ia o decizie .

EXPRESIA NR. 5

DACĂ...ATUNCI...!

Această expresie este foarte utilă într-o discuție de vânzare, atunci când avem obiecții.

Întrucât obiecțiile sunt atât de des întâlnite, am considerat că îți va fi de folos să o aduc în atenția ta. Este o expresie atât de simplă și de utilă, încât sunt sigură că o vei reține rapid și o vei testa în perioada imediat următoare!

Exemplu 1:

Client: "Nu am timp!"

Răspuns: "Ok, înțeleg! Dacă reușesc să reprognez discuția noastră, pe mâine, atunci, veți fi deschis în a auzi mai multe despre...și a lua o decizie în acest sens?"

Exemplu 2:

Client: "E prea scump!"

Răspuns: "Înțeleg! Spuneți-mi mai multe despre asta!"

Client: "Nu pot plăti această sumă! Nu dispun de ea în întregime!"

Răspuns: "Ok. Nu este o problemă acest lucru! Înțelegem că nu toți clienții au aceleași disponibilități financiare și avem soluții în acest sens. Dacă vă ajut să găsiți cea mai bună opțiune de plată pentru dumneavoastră, atunci, sunteți gata să începeți?"

Expresia "Dacă...atunci...", este un acord pe care îl încheiem cu persoana cu care avem discuția, un angajament luat de ambele părți, în vederea soluționării obiecției care împiedică înaintarea în discuție și închiderea vânzării.

Vânzările sunt atât de frumoase dacă știi să le faci!

Cu ajutorul acestui material, ești mai aproape de creșterea vânzărilor tale.

Mă bucur enorm că am putut să împărtășesc cu tine, aceste 5 expresii de succes, care mie, mi-au adus rezultate foarte bune!

Încearcă-le și tu, apoi, vino să îmi spui care dintre ele e preferata ta!

Mă găsești în grupul meu de Facebook, Leaders in Sales, un loc de întâlnire al oamenilor de vânzări care pun preț pe felul în care își servesc clienții. Vei găsi acolo și alte materiale valoroase despre vânzări, iar eu, voi fi bucuroasă să rămânem în contact.



Vreau în grup!

TE AȘTEPT CU DRAG!

CU PREȚUIRE,
MIHAELA CHIRCULESCU