



Güçlü Cümleler

R. ŞAFAK KEKLİK



Kendi işiniz için
güçlü cümleler nasıl
tasarlarsınız?
Sadece yaptığınız
iş müşteri için
çıkarları açısından
düşünün.

Güçlü Cümleler



Potansiyel müşteriye, teklif ettiğinizi nasıl kullanabileceği açısından sizin yaptığınız iş hakkında düşünmeye iten bir cümledir.

Güçlü Cümleler



Bir potansiyel
müşteriyle aranızda
güven kuran
cümledir.

Güçlü Cümleler



Potansiyel
müşterinizin
çıkarları açısından
yaptığınız işi ya da
nasıl yaptığınızı
anlatan gelenek dışı
bir cümledir.

Güçlü Cümleler



Potansiyel
müşterinin ihtiyaçları
açısından yaptığınız
iş hakkında bir
cümledir.

Güçlü Cümleler



Siz ve rakibiniz
arasında net bir
ayırım çeken bir
cümledir.

Güçlü Cümleler



Potansiyel
müşteriye daha
fazla bilgi veren bir
cümledir.
Müşteriye satın
alması için sebep
veren bir cümledir.

Güçlü Cümleler



Direnişi kıran bir
cümledir.
Müşteriye satın
alması için daha
fazla güven veren
cümledir.

Güçlü Cümleler



Potansiyel müşteri
üzerinde elverişli bir
etki bırakan bir
cümledir.

Güçlü Cümleler



Yaptığınız işi
potansiyel müşteri
ile ilişkilendiren
cümledir.
Hafızada kalan bir
cümledir.

Güçlü Cümleler



Amacınız 15-30 saniye içinde řu bilgileri sağlamaktır. Kim olduğunuzun belirtilmesi, şirketinizin kimliğinin belirtilmesi,

Reklamınız, grup etkinliklerinde karşılaştığınız kişilerin ilgi ve tepkisini çeken bilgi sunma firsatıdır.



Ne iş yaptığınızın
yaratıcı bir şekilde
anlatılması,
Bir yada bir dizi
yaratıcı güçlü sorunun
sorulması,

Reklamınız, grup etkinliklerinde karşılaştığınız
kişilerin ilgi ve tepkisini çeken bilgi sunma
fırsatıdır.



Diğer insanlara nasıl yardım edebildiğinizi gösteren güçlü cümlelerin söylenmesi, potansiyel müşterinin neden artık bir şeyler yapması gerektiği ile bitirilmesi,

Reklamınız, grup etkinliklerinde karşılaştığınız kişilerin ilgi ve tepkisini çeken bilgi sunma fırsatıdır.



Bu soruyu sorarak
hangi bilgiyi elde
etmek istiyorum?
Bu sorunun cevabını
aldığımda potansiyel
müşterimi
değerlendirebilir
miyim?

**Güçlü sorularınızı reklamınız için hazırlarken
kendinize şu beş soruyu sorun;**



İhtiyacım olan bilgiyi
elde etmek için
birden fazla soru
gerekir mi?
Sorularım potansiyel
müşteriyi
düşündürüyor mu?

**Güçlü sorularınızı reklamınız için hazırlarken
kendinize şu beş soruyu sorun;**



Beni rakibimden
farklı gösterecek bir
soru sorabilir
miyim?

**Güçlü sorularınızı reklamınız için hazırlarken
kendinize şu beş soruyu sorun;**



Ne iş yaptığınızı
yaratıcı bir şekilde
anlatın.
Güçlü soruları araya
ekleyin.

Reklamınız, grup etkinliklerinde karşılaştığınız
kişilerin ilgi ve tepkisini çeken bilgi sunma
fırsatıdır.



Güçlü cümleleri
araya ekleyin.
Potansiyel
müşteriniz neden
artık harekete
geçmeli,

Reklamınız, grup etkinliklerinde karşılaştığınız
kişilerin ilgi ve tepkisini çeken bilgi sunma
fırsatıdır.



Şablonu kullanın;

İsim;

Şirket ismi;

Ne iş yaparsınız;

Güçlü soru;

Güçlü cümle;

Nasıl yardım edersiniz;

Potansiyel müşteri neden

artık harekete geçmeli;

Kişisel reklamınızı nasıl söyleyeceksiniz?



Çok erken
söylemeyin. Atışınızı
yapmadan önce
potansiyel
müşterinizden yeterli
bilgiyi alana dek
bekleyin.
Kısa konuşun.

Kişisel reklamınızı nasıl söyleyeceksiniz?



Doğrudan konuya
girin.
Hafızada kalacak
şeyler yapın.
Hazırlıklı olun.
Güçlü sorularımız ve
güçlü cümlelerimiz
hazır olsun.

Kişisel reklamınızı nasıl söyleyeceksiniz?



Önce araştırarak
ihtiyacınız olan bilgiyi
toplayın.
Sorunları nasıl
çözdüğünüzü
gösterin.

Kişisel reklamınızı nasıl söyleyeceksiniz?



Potansiyel müşteriyle,
bir sonraki adımı
saptayın.
Keyif alın.
Kendi reklamınızın bir
parçası olmayan
kelimeler
kullanmayın.

Kişisel reklamınızı nasıl söyleyeceksiniz?



Mümkün
olduđunca zet
konuşun.

Kişisel reklamınızı nasıl söyleyeceksiniz?



İlk izleniminizin nasıl
olmasını istersiniz?
Bunu nasıl
yaratırsınız?
Onu ne kadar çabuk
değerlendirebilirsiniz?

**Bir potansiyel müşteri ile karşılaştığınızda ya da
potansiyel müşteri size geldiğinde hazır
mısınız?**



Potansiyel müşterinizi
değerlendirebilecek
ve yaptığınız işe ilgi
duymasını
sağlayabilecek ne gibi
sorular sorabilirsiniz?

**Bir potansiyel müşteri ile karşılaştığınızda ya da
potansiyel müşteri size geldiğinde hazır
mısınız?**



Bir güçlü sorular
listeniz var mı?
Bu soruları
tekrarladınız mı?
Bir güçlü cümleler
listeniz var mı?
Bu soruları
tekrarladınız mı?

**Bir potansiyel müşteri ile karşılaştığınızda ya da
potansiyel müşteri size geldiğinde hazır
mısınız?**



Yavaş gidin.
Üç yönlü bir
karşılaşma
ayarlayın. Siz
tavsiye eden ve
potansiyel müşteri,

Tavsiye ile birine gönderildiğinizde, ona altın muamelesi yapın. Bir üçüncü şahıs tanıklığı, ne yapacağınızı bilerseniz, yüz tanıtırma bedeldir.



Müşteriniz sizinle beraber ise ilk toplantıda satmak zorunda değilsiniz. Posta ile çok fazla bilgi göndermeyin. 24 saat içinde tavsiye edildiğiniz kişiye kişisel bir mesaj yazın.

Tavsiye ile birine gönderildiğinizde, ona altın muamelesi yapın. Bir üçüncü şahıs tanıklığı, ne yapacağınızı bilerseniz, yüz tanıtırma bedeldir.



Müşterinize bir
teşekkür mektubu
yazın.

Tavsiye ile birine gönderildiğinizde, ona altın muamelesi yapın. Bir üçüncü şahıs tanıklığı, ne yapacağınızı bilerseniz, yüz tanıtıma bedeldir.



Olağanüstü bir
şekilde iyi
hazırlanmış olun.
Hiçbir şey için özür
dilemeyin,
açıklamalarda
bulunmayın.

**Habersiz görüşme eğlencelidir... öyle olduğunu
düşünürseniz.**



İlk cümlenizi
aktarma tarzınız
başarınızı belirler.
İsteksizliğe ya da
endişelendiren
konulara dikkatinizi
vermeyin.

**Habersiz görüşme eğlencelidir... öyle olduğunu
düşünürseniz.**



Görüştüğünüz
herkes bir satış
değildir.
Size hayır
diyenlerden öğrenin.
Çalışın, çalışın,
çalışın,
Keyif alın.

**Habersiz görüşme eğlencelidir... öyle olduğunu
düşünürseniz.**



Habersiz
görüşmeler
hakkında yetersiz
 taraflarınızı ve
korkularınızı
belirleyin. Bunların
detaylı bir listesini
yapın.

Habersiz görüşmelerde size yardımcı olacaklar



Yetersiz
 taraflarınızın
 üstesinden
 gelebilmek ve onları
 birer birer yok etmek
 için bir eylem planı
 yapın.

Habersiz görüşmelerde size yardımcı olacaklar



Her 30 günde bir, bir
tanesi üzerinde
çalışın.
Başarmak için her
gün kendimizi
mücadeleye davet
edin.

Habersiz görüşmelerde size yardımcı olacaklar



Şikayet etmeyi
bırakın...Kimse,
şikayetçi birinden
satın almaz.

Habersiz görüşmelerde size yardımcı olacaklar



Zamanınızdan beş
dakika alabilir miyim
acaba?

Acaba İle
ilgilenir misiniz diye
merak ediyorum?

**Habersiz görüşmelerde size kapıyı kapattıran
sözler;**



Patron burada mı?
Size paradan
tasarruf ettirecek bir
fikrim var.

**Habersiz görüşmelerde size kapıyı kapattıran
sözler;**



Yardımaınıza
ihtiyacım var.
Biliyorum burayı siz
idare ediyorsunuz,
ancak kendisinin
idare ettiğini sanan
kişiyile konuşabilir
miyim?

**Habersiz görüşmelerde size kapıyı açtıran
sözler;**



Kral burada mı?
50.000 YTL' ye
borca ihtiyacım var.
Bana yardım edip
edemeyeceğinizi
merak ettim.

**Habersiz görüşmelerde size kapıyı açtıran
sözler;**



Biraz önce yan
binada ile
beraberdim ve kendisi
ona ve şirketine
yardımcı olduğum
şekilde size de
yardımcı
olabileceğimi
düşündü.

**Habersiz görüşmelerde size kapıyı açtıran
sözler;**



İnsanlar bir
satıcıdan çok bir
dosttan satın
almaya meyillidirler.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**



Telefonda dört Şey
zerine odaklanın.
15 saniye içinde
konunun özüne gelin.
NeŐeli ve esprili olun.
Potansiyel müşteri
hakkında kişisel bir Şey
ğrenmeye bakın.
Randevuyu sabitleyin.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
nce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**



Dinleyerek kavrama
gücünü
kazanabilirsiniz.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**



Duymak için dinleyin
ve potansiyel
müştterinin ruh
haline karşı hassas
olun.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**



Eğer potansiyel
müşteriyi tanırsanız,
küçük kişisel bir
darbe ile randevu
satışını
yapabilirsiniz.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**



Unutmayın insanlar
kendileri hakkında
konuşmaya
bayılırlar.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**



Satış konuşmasına
başlamadan önce
potansiyel müşteri
ile ilişki kurun.

**Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz?
Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.**