



Satışa Hazırlık

R. řAFK KEKLİK



İnsanlar
kendilerine satış
yapılmasını
sevmez, fakat
satın almaya
bayılırlar.



Satış uzmanı
olarak amacınız,
insanların satın
almayı
isteyecekleri bir
atmosfer
yaratmaktır.



**Kuralları
bilmelisiniz.**

Başarı İçin:1



Kuralları
öğrenmelisiniz.

Başarı İçin:2



Kuralları
sahiplenmelisiniz.

Başarı İçin:3



**Kuralları
yaşamalısınız.**

Başarı İçin:4



Gelecek sefer birisi
size asla dediğinde,
bunun en azında bir
saatten önce olmaz
anlamına geldiğini
unutmayın.

Asla



Ne kadar iyi satış
yaptığımı
düşünüyorum?

Kendinize Sorun



Becerilerimi her
gün nasıl
uyguluyorum?

Kendinize Sorun



Yeni satış
becerileri
öğrenmek için ne
kadar zaman
harcıyorum?

Kendinize Sorun



Günde kaç yeni
teknîği
uygulamaya
koyuyorum?

Kendinize Sorun



Kendimi başarıya
nasıl adadım ve
şartladım?

Kendinize Sorun



Müşterinin istekleri,
ihtiyaçları ve
anladıkları
doğrultusunda
konuşun (satın).
Teklif ettiğinizin
doğrultusunda değil.

Satış Bir İlimdir



Kişisel bilgi toplayın.
Bu bilgileri
kullanmasını
öğrenin.

Satış Bir İlimdir



Dostluklar kurun.
Hiçbir rakibinizin
delemeyeceđi bir
dostluk kalkanı
geliřtirin.

Satış Bir İlimdir



Ortak bir ilgi alanı
bulun.
Güven kazanın.

Satış Bir İlimdir



Keyif alın ve esprili
olun.
Gölmek sessiz bir
onaydır.

Satış Bir İlimdir



Asla satış tuzağına
düşmeyin.
Bir satıcı gibi
konuşmayın.

Satış Bir İlimdir



Kendi kendinize
gaz verin.