

שפת הגוף ומכירות



www.loveyoursuccess.net בני ישראל

במכירות חשוב מאד לפענח נכון את שפת הגוף של הלקוחות . נהוג לומר מוות וחיים ביד הלשון . על אותו משקל , יש לך , או אין לך מכירה , תלוי גם בפענוח נכון של שפת הגוף של הלקוחות . פענוח נכון של הלקוח עשוי לסייע למכירה ופירוש לא נכון שלה עלול להרתיע קונים מהססים , כך סבורים מומחי שפת גוף .

פענוח שפת הגוף :

1. כאשר הלקוח מפנה את ראשו וגופו לאחור , זהו איתות שיש לפנות אליו , לדובב אותו באשר לבקשותיו, לטפל בהן ולתת להן פתרון .
2. שינוי בהבעת הפנים הוא איתות של לקוח יש עניין מיוחד , או חוסר עניין . יש לעקוב אחר השינוי וליצור מגע כאשר הוא מתרחש ולהקשיב מה רוצה הלקוח .
3. כאשר הלקוח מושיט ידו לעבר חפץ על הדלפק, אין לפנות אליו . יש לתת לו שהות והזדמנות להרהר ברכישה , להרגיש את המוצר . אם כבר יוצרים קשר , אין לזרוז או להכביר מלים , אלא לתת לו להחליט בעצמו .

4. כאשר הלקוח מצביע או משתמש בתנועות ידיים בעת הדיבור , זהו אות שהנושא חשוב לו מאד ויש להקדיש תשומת לב מיוחדת לדבריו .

5. כפות ידיים פתוחות מעידות על פתיחות ורצון לקבל מידע נוסף .

6. כאשר לקוח מניד ראשו בהסכמה זה האות לסגור את המכירה . לכן חשוב לשאול שאלות סגורות שמבקשות אישור והסכמה : ... נכון ? , או שאתה מניד הן בראשך והלקוח עושה כמוך .

7. ידיים משולבות על החזה מסמנות סגירות וחוסר עניין , או אתגר שהלקוח מתכוון להעמיד בפני המוכר , כדי שיציג בפניו את הערך והתועלת במוצר עבורו .

8. כאשר הלקוח שולח מבט מהורהר או תוהה , יש ליטול יוזמה . עיניים פעורות לרווחה מעידות לרוב על הבנה . אישונים מורחבים הם לרוב סימן טוב שהלקוח מעוניין וזה הזמן לסגור מכירה . אישונים שמצטמצמים והולכים הם סימן שהמוכר צריך להשתדל ולהיות משכנע יותר .

בואו לדון בזה בפורום באתר .