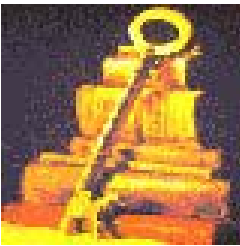




המפתחות להצלחה במכירות



מאת : בני ישראלי

1. צור במוחך חזון. חזיון של עצמך, שמקרין ניצוצות של תשוקה והתלהבות, להצלחה במכירות.

חוק ההצלחה אומר שדברים נוצרים פעמיים: פעם אחת כתמונה על מסך מוחך - פעם שניה במציאות.

2. הייה בעל מחויבות טוטאלית להצלחה שלך.

לא מספיק להיות מעוניין בהצלחה - צריך גם מחויבות להצלחה. מחויבות זו בחירה שהולכים איתה עד הסוף. נוטלים אחריות, ואז עומדים בהתחייבות בהצלחה.

3. התמד בעקשנות על אף שאתה חווה כשלון ואכזבה, כי זה מה שמבדיל בין מצליחנים למפסידנים.

עוזבים (ותרנים) אף פעם לא מצליחים, מצליחנים (מתמידים) אף פעם לא עוזבים

(נפוליון היל).

4. עשה, כל מה שביכולתך לעשות. לפתח רמה גבוהה של מיומנויות בתחום שבחרת להתאמץ בו.

מצליחנים לא מפסיקים ללמוד והמפתח להצלחתם הוא ביכולתם לעשות שימוש בידע. לעולם אל תקפא על זרי הדפנה. תמיד יש מקום לשפר.

5. תכנון כולל והכנה, חיוניים להצלחה במכירות.

הצלחה מופיעה כאשר הזדמנות נפגשת עם הכנה. (זיג זיגלר)
קשה באימונים ----- קל בקרב.

6. הקשב ללקוחותיך. כי הכיוון שלהם ירקיעך לשחקים של ההצלחה

בהקשבה פעילה גלה את הבעייה האמיתי של הלקוח – זה הסוד, הכיוון שהם יתנו לך.

7. עשה שיהיו שבעי רצון, שאתה מספק את רצונותיהם וצורכיהם במוצרים ובשירותים שלך.

תן תועלות שמבקש הלקוח, שפותרות את הבעייה האמיתית שלו, וסגור את העסקה בהסכמה ובמחוייבות.
הלקוח יהיה מרוצה – אתה תהיה מרוצה. (Win-Win)

8. כוון את מוצריך למטרה: שיהיו מוצרים ושירותים מוכוונים למילוי הצרכים הספציפיים של הלקוחות.

הסיכויים לפגוע במטרה עולים בצורה דרמטית כשאתה מכוון אליה.

9. למכור את היישום כפתרון לבעיה, כפתרון למילוי צורך של הלקוח, ולהדגיש את הערך, התועלת ללקוח.

הלקוח קונה את מה שהוא רוצה: את התועלת הפוטנציאלית מנקודת המבט שלו, התועלת היא הקטליזטור שיוצר את השינוי אצל הלקוח, ההשפעה שדוחפת אותו לפעולת הרכישה.

10. הדגש את הייחודיות. הדגש את ההבדלים הקטנים במוצרים והשירותים שלך, כי מכירות רבות תלויות בהבדלים קטנים "יחי ההבדל הקטן".

המוטו שלך ללקוח: "אני יכול לעשות זאת טוב יותר".

11. דאג לשלמות מקסימלית. בטיפול בלקוחות, מתחרים, החברה, חברים - שלמות שבונה נאמנות לקוחות ומכירות רווחיות.

אופי עשיר, שלמות, אומץ ומשמעת הם היסודות להצלחה נצחית .

בואו נדון בזה בפורום באתר.