

## איתותי מכירה מהלקוחות



בני ישראלי

[www.loveoursuccess.net](http://www.loveoursuccess.net)

לקוחות בדרך כלל מאותתים על כוונותיהם וצריך לשים לב לאן פניהם מועדות. להלן חמישה איתותים נבחרים לתשומת לבנו :

1. שפשוף צד האף

צריך לקחת בחשבון את משמעות הדברים שהוא אומר . אם הלקוח אומר : " נגמר לי התקציב " , בזמן שפשוף האף , זו תנועה שמעידה על גישה ביקורתית חשדנית וספקנית או על מתח . לכן צריך לבנות קירבה וליצור אמון לפני ניסיונות הסגירה . אם מה שהוא אומר חסר משמעות , ייתכן שמגרד לו האף .

כאשר הלקוח נוגע בגשר האף , התנועה הזו מעידה על ניסיון לאזן מידע או לחצים קיימים , איתות לעייפות והצטברות מתח .

2. שילוב זרועות והישענות לאחור

שילוב זרועות והישענות לאחור משמעותו שלקוח זה החליט לא לקנות ממך ושם מחסום לקניה . הכרח להפסיק למכור ולשנות את הנושא ליצירת קירבה ואמון . היכנס לרגיעה , הישען לאחור וחכה עד שהלקוח ישחרר זרועותיו ויהיה רגוע , גם הוא . אז אפשר להתחיל שוב בתהליך המכירה .

כאשר שתי הידיים מאחורי הראש, זו תנועה שמעידה על לקוח דומיננטי , בעל ביטחון עצמי ותחושת עליונות .

### 3. נגיעה בלחי

מחוות יד זו משמעותה שהלקוח באמת מעוניין . היא מעידה על הערכה וגילוי עניין בדברים הנאמרים . כשאתה מקבל איתות קניה חזק כזה , הצג תועלת חזקה של המוצר שלך , וקדימה לסגירה .

כשהיד מונחת על הלחי עם אם אצבע אנכית במעלה הלחי , זה מעיד על מחשבות שליליות וביקורתיות על הדברים הנאמרים . אם גם האגודל תומך בסנטר השליליות מודגשת .

### 4. הסתרת הפה

יכול להיות שהלקוח משקר , מגזים או שאיננו משוכנע בדבריו , לכן מושך זמן או משהה תשובה . הדבר יכול להעיד על חוסר אמון , חוסר ודאות , הטלת ספק בנאמר .

כיסוי חלקי של הפה , כמו המתקת סוד , כאן הלקוח מספר לך משהו שבמצב נורמאלי לא היה מגלה לך . הקשב היטב !  
ייתכן ומידע זה הוא המפתח להשגת המכירה . אם אין כאן מידע כזה , ייתכן שזה כיסוי לפיהוק .

### 5. שאלות הלקוח

לקוח השואל שאלות מעוניין לקנות . אנשים לא מבזבזים זמן לשאול שאלות , אפילו אם הן התנגדויות , אלא כשהם מתכוונים לקנות . ענה היטב לשאלותיהם והתנגדויותיהם האמיתיות ואתה בדרך להשגת המכירה .

**בואו נדון בזה בפורום באתר .**