



THE SALES GATE – NAJCZĘSTSZE OBAWY

Odpowiedz na pytania poniżej, a następnie sprawdź jak sobie radzić z poszczególnymi obawami.

1. Co Ci podpowiada Twój wewnętrzny głos, kiedy wykonujesz telefon do nowego zimnego klienta?

.....
.....
.....

2. Co Ci podpowiada Twój wewnętrzny głos, kiedy wykonujesz telefon do nowego ciepłego klienta?

.....
.....
.....

3. Co Ci podpowiada Twój wewnętrzny głos, kiedy wykonujesz kolejny telefon do klienta, który jeszcze nie zdecydował, czy dokona zakupu?

.....
.....
.....

4. Co Ci podpowiada Twój wewnętrzny głos, kiedy wykonujesz telefon do klienta, który nie odbiera Twoich telefonów?

.....
.....
.....

5. Jakie myśli Ci się pojawiają w głowie, kiedy idziesz rano do pracy?

.....
.....
.....

6. Zamknij oczy i odpowiedz: Czego się obawiasz wykonując telefon do klienta?

.....
.....
.....

SIEDZIBA GŁÓWNA:

Wolves Gate Ltd.
wpis do rejestru nr 09903975
40 Tooting High Street

POLSKA:

ABC AGENCY
Pomorski Park Naukowo Technologiczny
Al. Zwycięstwa 96/98 biuro 412, 81-451 Gdynia

KONTAKT:

PL: +48 794 767 777
EN: +44 20 33 222 384
email: info@thesalesgate.com



NAJCZĘTSZE OBAWY ORAZ SPOSOBY NA SKUTECZNĄ Z NIMI WALKĘ.

1. Obawa przed odmową – Boisz się, że klient Ci odmówi.

Rozwiązanie: Śledź swoje liczby codziennie i poznaj swoją statystykę jaką aktualnie masz. Ilu klientów, na ile odbytych rozmów decyduje się dokonać zakupu. Pamiętaj, że nigdy 100% potencjalnych klientów od Ciebie nie kupi. Wierz mi lub nie, ale z matematycznego punktu widzenia jest to niemożliwe. Za to pewne jest, że każde “nie” zbliża Cię do “tak”. Jeżeli wiesz, że podczas tej rozmowy nie osiągniesz zamierzonego rezultatu, to po prostu ją zakończ. Nie chcesz, żeby rozmowa ciągnęła się nie wiadomo jak długo, ponieważ możesz ten czas wykorzystać na nowego klienta. Poza tym, im szybciej usłyszysz “nie”, tym szybciej będziesz w stanie dojść do prawdziwej obiekcji. Najgorsze co może Ci się zdarzyć to klient, który wie, że nie chce dokonać zakupu, ale nie potrafi Ci tego powiedzieć. Zamiast tego zwodzi Cię, przekłada spotkania i w rezultacie obydwie strony tracą czas. Oczekuj od klienta konkretnej odpowiedzi zawsze!

2. „A co jeśli nie będę znał odpowiedzi na zadane pytanie” – Boisz się, że wyjdiesz na niekompetentną osobę.

Rozwiązanie: pamiętaj, że rozmowa z klientem to głównie poznanie jego potrzeb i odpowiedź na pojawiające się obiekcje. Jeśli nie znasz odpowiedzi, to przede wszystkim nie kłam, tylko zamiast tego powiedz: “Nie chciałbym wprowadzić Pana w błąd. Pozwoli Pan, że to sprawdzę i niezwłocznie (w tym miejscu podaj czas, kiedy wrócisz do niego z odpowiedzią) wrócę do Pana z uzyskaną odpowiedzią, dobrze?”. Wówczas dodatkowo zdobywasz wiarygodność, ponieważ klient wie, że jesteś szczerzy i godny zaufania.

3. „Nie znam zbyt dobrze swojego produktu, muszę wiedzieć więcej zanim zacznę sprzedawać” – Boisz się, że nie będziesz potrafił odpowiedzieć na pytania dotyczące oferowanego produktu. Boisz się, że klient będzie Cię oceniał.

Rozwiązanie: nigdy nie czekaj, aż dowiesz się wszystkiego – tak nigdy nie będzie. Zawsze będą takie sytuacje, w których nie będziesz wiedział jak odpowiedzieć na zadane pytanie dotyczące oferowanego przez Ciebie produktu lub usługi. Na początku zadбай o to, żeby zrozumieć jaki problem rozwiązuje Twój produkt, czy jakie potrzeby zaspokaja firma dla której pracujesz. To najważniejsze informacje jakie potrzebujesz, aby przystąpić do pierwszych rozmów z klientem. Sama rozmowa to wówczas głównie zestaw pytań, które zadajesz i umiejętność zrozumienie rozmówcy. Wówczas dużo lepiej poznasz, jakie informacje potrzebujesz uzyskać jeśli chodzi o produkt. Dzięki temu zaczniesz się skupiać na tym, o co pytają Twoi potencjalni klienci, a nie na funkcjonalnościach Twojego produktu. Pamiętaj, że przede wszystkim potrzebujesz sprzedać siebie i wizję, a nie sam produkt.

SIEDZIBA GŁÓWNA:

Wolves Gate Ltd.
wpis do rejestru nr 09903975
40 Tooting High Street

POLSKA:

ABC AGENCY
Pomorski Park Naukowo Technologiczny
Al. Zwycięstwa 96/98 biuro 412, 81-451 Gdynia

KONTAKT:

PL: +48 794 767 777
EN: +44 20 33 222 384
email: info@thesalesgate.com



4. „Obawiam się oceny innych osób, które przysłuchują się prowadzonym przeze mnie rozmowom” – Boisz się oceny i krytyki ze strony zespołu, otoczenia lub bardziej doświadczonych kolegów (obok których pracujesz i wykonujesz telefony).

Rozwiązanie: potrzebujesz zrozumieć, że każdy z nich był dokładnie w tym samym miejscu, w którym Ty obecnie się znajdujesz, a co za tym idzie - świetnie to rozumieją. Zamiast się ich wstydzić poproś o pomoc i zaangażuj, aby najlepsze osoby dawały Ci rady i informacje zwrotną co możesz zrobić lepiej. Zapisuj pytania i obiekcje jakie pojawiają się podczas prowadzonych przez Ciebie rozmów. Przerwę w pracy wykorzystaj nie na plotki, ale na zadanie pytań i uzyskanie odpowiedzi od najlepszych sprzedawców. Doceń ich pomoc i podziękuj. Nasze wyobrażenie siebie, bardzo często spycha nas w niewłaściwym kierunku. Dlatego potrzebujesz stale budować pewność siebie, również poza pracą. Stawiaj przed sobą wyzwania, które są znacznie poza Twoją strefą komfortu. Jednym z nich może być np. taniec z kimś na samym środku centrum handlowego, czy zaśpiewanie piosenki na środku zatłoczonego bulwaru. Bądź kreatywny. Zawsze pamiętaj, że zadanie powinno być dla Ciebie niewygodne. Po jego wykonaniu przekonasz się, że nie było to wcale aż takie trudne. Powodzenia!

SIEDZIBA GŁÓWNA:

Wolves Gate Ltd.
wpis do rejestru nr 09903975
40 Tooting High Street

POLSKA:

ABC AGENCY
Pomorski Park Naukowo Technologiczny
Al. Zwycięstwa 96/98 biuro 412, 81-451 Gdynia

KONTAKT:

PL: +48 794 767 777
EN: +44 20 33 222 384
email: info@thesalesgate.com