

POSLOVNO DUHOVNA AKADEMIJA

Odgovori in konkretna znanja, kako oblikovati in ponuditi svojo storitve svojim idealnim strankam in za to prijete primerno kompenzacija.

DELOVNI LIST #4

Kako izpeljati srčni prodajni razgovor in kako se soočiti s strahovi, ki se porodijo v mojih strankah (in v meni)?

1. Zlata pravila:

1. zlato pravilo:

Ko se pogovarjaš s stranko, poslušaj, čuti, zaupaj svojim občutkom in se ne zapleti v zgodbo (ne v svojo, ne v njihovo).

2. zlato pravilo:

Poslušaj, skoraj ne govori! Ko govoriš, naj bodo to vprašanja, in potem spet pozorno poslušaj.

Tisti, ki ste navajeni svojo nervozo ali svojo potrebo po tem, da ste videni in slišani, prikrivati z veliko govorjenja, boste tukaj na dobri preizkušnji. Svojo nervozo in svoje potrebe je potrebno tolerirati in je ne prekrivati z neskončnim govorjenjem in nasveti. **Ljudje pridejo, da govorijo o sebi, ne da poslušajo tvoje predavanje.** Največ prodajnih sestankov se konča slabo, ker prodajalec preveč govori in premalo posluša.

2. Vprašanja za srčni prodajni razgovor

- 1) Kaj je tvoj izziv? Kaj si želiš? - POSLUŠAJ!
- 2) Kaj te ovira pri tem, da bi dobila, kar si želiš? - POSLUŠAJ!
- 3) ZAKAJ si želiš, kar si želiš? Kaj je tvoj veliki ZAKAJ, da si želiš, kaj si želiš? - POSLUŠAJ!
- 4) Kaj pa se bo zgodilo, če ne rešiš svojega problema? - POSLUŠAJ!
- 5) Kako pa ob tem počutiš? - POSLUŠAJ IN GA NE POSKUŠAJ REŠITI! **To je najbolj čustven del, ki ga je treba tolerirat, vklopiti sočutje in opazovanje.**
- 6) A si pripravljena narediti, kar je potrebno, da rešiš svoj problem?
- 7) Kaj pa misliš, da bo potrebno, da je potrebno narediti?
- 8) Tukaj običajno stranka sama vpraša, kako ji lahko ti pomagaš.