

ÉRTÉKESÍTENI TUDNI KELL!

Az aktív értékesítés mindennapi életünk lényeges részévé vált. Vannak, akik területi képviselőként járják az országot, tanácsadóként ügyfeleket látogatnak, vagy egy üzletben dolgoznak eladóként. Vannak, akik mellékállásban értékesítenek és vannak, akik ügyintézőként, asszisztensként kerülnek kapcsolatba az értékesítéssel.

Elmondhatjuk, hogy ma már minden vállalkozónak kell aktív értékesítést folytatnia. Nem elég csak megnyitni az üzletet és feltölteni áruval, vagy elindítani egy vállalkozást, hanem termékünket, szolgáltatásunkat el is kell tudnunk adni. Minden vevőért, megrendelőért meg kell dolgozni, és ez tudatos felkészülést igényel.

Az értékesítési tevékenység nem egyszerű, sok buktatója van: Hogyan fogjunk hozzá, kit szólítsunk meg? Hol a különbség az aktív értékesítés és az agresszív győzködés között? Mit mondjunk az ellenérvekre, különösen, ha azok igaznak bizonyulnak? Hogyan kezeljük a különböző embertípusokat? Mit tegyünk, ha hibát követtünk el?

Nézzük meg, mi az, amire különösen fel kell készülni!

➤ **Célkitűzés**

Fontos, hogy tisztában legyünk azzal, miért végezzük ezt a munkát. Talán gyűjtünk valamire, esetleg hiteltörlesztésre szánjuk a pénzt, jobban szeretnénk élni, mint eddig..... – A lényeg, hogy legyen célunk és tudjuk, mekkora bevételre kívánunk szert tenni. Ez a cél segít minket abban, hogy túljussunk a kezdeti nehézségeken. *Elvárásaink legyenek mértéktartóak: bár számos sikertörténetet hallani, az értékesítési tevékenység a legtöbb esetben folyamatos kemény munkát igényel.* Ha kezdetben egy minimálisan számított bevétel megfelel nekünk, akkor belevághatunk a vállalkozásba.

➤ **Címanyaggyűjtés**

Vegyük számba, hogy ki az, akit a termékünk érdekelhet? *Első lépésben határozzuk meg a célcsoportot, akit megszólíthatunk.* Ha pl. légtisztító berendezést értékesítünk, írjuk össze, kinek lehet rá szüksége: kisgyerekes családok, forgalmas út mellett lakók, allergiától szenvedők. Ők valószínűleg meghallgatnak minket. Következő lépés, hogy összeállítsunk egy, a feltételeknek megfelelő konkrét címlistát. Összeírhatjuk ismerőseinket, de a nagyobb siker érdekében vegyünk igénybe egyéb címanyag-forrásokat is.

Az induláskor összeállított lista gyorsan elfogy, ezért azt folyamatosan bővítenünk kell, pl. az ügyfelektől kapott ajánlások segítségével. Minden újabb cím egy újabb lehetőséget jelent – ez ad erőt a további munkához.

➤ **Professzionális termékbemutató**

Az, hogy termékünkről alapos szaktudással rendelkezünk, még nem elég! Az értékesítési siker kulcsa a meggyőző fellépés és az igényfelkeltő termékbemutató. *A koreográfia, a*

szemléltetés, a színes történetek, az érveléstechnika legyen tökéletes! Ezt egyedül nem tudjuk megtanulni, segítségre lesz szükségünk. Szükségünk lesz termékre szabott felkészítésre és arra, hogy csoport előtt ki is próbáljuk a tanultakat. A szakmailag pontos tájékoztatásnak és a figyelemfelkeltő bemutatásnak kéz a kézben kell járnia.

➤ **Ellenérvek kezelése**

Sokan félnek az ellenérvektől, elutasításnak véelve azt. Az igazi elutasítás azonban sokkal inkább a csend, az érdeklődés hiánya. A kérdések, ellenérvek szinte mindig az érdeklődést jelzik. *Számos egyszerű módszer van arra, hogyan lehet ellenérveket elegánsan kezelni, hogyan lehet az ellenérveken keresztül valóban meggyőzni az ügyfelet.* Ezek a módszerek segítenek abban is, hogy a meggyőzés ne váljon győzködéssé! Ha valakinek nincs szüksége egy termékre, vagy nem akarja azt, tartsuk tiszteletben.

➤ **Kiből lesz igazi értékesítő?**

Az értékesítési munka nemcsak anyagilag, hanem emberileg is sokat adhat nekünk. Megtanít kezünkbe venni sorsunkat, szabadságot és függetlenséget ad. *Senki sem születik azonban jó értékesítőnek, ezt a munkát tanulni kell. Ebben segítenek az értékesítési tréningek.* Ezeken megtanuljuk, hogyan gyűjtünk címanyagot, hogyan tartunk nyilván az információkat, hogyan egyeztessünk telefonon időpontot. Segítenek megszervezni a munkát. Fejlesztik az üzleti fellépést, az érveléstechnikát, a különböző ügyféltípusok kezelését. A tanultakat pedig azonnal készpénzre válthatjuk az értékesítési munka során.



Real Progress
tréning és tanácsadás

Értékesítési TRÉNINGAJÁNLATOK

- Értékesítési kommunikáció
- Értékesítés telefonon
- Értékesítési tárgyalástechnika
- Helyzetfelmérés technikái
- Érveléstechnika és ellenérvek kezelés

Real Progress Kft. 9028 Győr, Máté Mária utca 4/a.
Tel: +36 96 550 328 * www.realprogress.hu

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 08 0050 05 * Intézmény-akkreditációs lajstromszám: AL - 1472

Daróczi Zoltán fejlesztő tréner
Real Progress Kft