

## 6 lépés az eladás lezárásához

### T U D Á S T Á R

Amikor eljön az idő, hogy le kell zárni egy eladást, te valóban tudod, hogy hogyan csináld?

Felszabadítod magad kellőképpen a félelmeid, a gátlásaid alól vagy azt sem nagyon tudod, hogy mit mondj? Tudod, hogy hogyan és mikor próbáld meg lezárni az eladást vagy egyáltalán azt, hogy az ügyfél érdeklődik-e a terméked iránt?

Hat lépés, ami segít ezen kihívások megoldásában és a sikerrátád növelésében.

### **A hozzáállásod jelenti a legnagyobb különbséget**

Mielőtt bármilyen üzleti tárgyalást elkezdenél, hozd magad gondolkodásban és hozzáállásban a megfelelő formába.

Legyen határozott szándékod az eladás lezárása!

Amikor egy újabb partnerlátogatásra tartok én sohasem hallgatok rádiót, hanem azon gondolkodom hogyan tudom végigvinni az eladást, hogyan tudom azt majd megfelelően lezárni. Amikor megérkezem, néhány percig ülök az autóban, becsukom a szemeimet és elképzelem, hogy az történik, amit szeretnék, hogy történjen. Látom a vevőt, amint elfogadja az ajánlatot, ahogy átveszi a szállítólevelet vagy a számlát, amint kezet fogunk, és ahogy mosolyog.

Ha a hozzáállásod negatív, akkor nagy valószínűséggel az eredmény is negatív lesz és ülhetsz vissza a kocsidba sikerélmény nélkül és mehetsz haza vagy a következő partnerhez.

### **ABC - Always be Closing      MZ - Mindig Zárj**

Légy kellően felkészült, hogy bármelyik pillanatban lezárhasd az eladást. Légy kész, hogy akkor is lezárhasd az üzletet, amikor éppen az ajtón be-, vagy kilépsz. Az eladási folyamat nem jelenti azt, hogy végig kell csinálnod az összes lépést! Bármelyik pillanatban lezárható!

Sok képviselőt láttam már olyan ügyféllel, aki arra várt, hogy végre vásárolhasson kezében a pénzzel, az örömtől szárnyalva, miközben az eladó megállította és azt mondta, hogy várjon egy kicsit amíg befejezi a prezentációját, tulajdonképpen amíg bebizonyítja, hogy milyen rátermett is ő!

Ők úgy gondolják, hogy az értékesítés lépésein nagyon szigorúan végig kell menni és ennek eredményeként nagyon sokszor „kibeszélik” magukat az üzletből.

Nincs ilyen kötelezettséged!

Az eladási folyamat bármelyik pontján, amikor úgy látod, hogy a vevő kész a vásárlásra...

Zárd le az eladást!!!

### **Annak megértése, hogy a vevő mit akar, mire van szüksége**

"Az eladás lezárása azt jelenti, hogy segítünk a vevőnek meghozni a számára jó döntést"

Az eladás lezárása ott kezdődik, hogy megfelelően méred fel a partnert. Légy biztos benne, hogy valamennyi vevődöt alaposan mérted fel. Határozd meg az érzelmi szükségleteiket és a motivációjukat.

Ez az a lépés, amikor a vevőd elmondja neked a saját indítékait, felvilágosít a saját „indítógombjairól” és térképet ad neked a sikeres záráshoz. És ezzel egyidejűleg elfogad téged azáltal, hogy érdeklődést mutat, és ezzel megkülönböztet téged minden más értékesítőtől.

### **Hogyan vedd észre a vásárlási jeleket**

A vevők gyakran adnak jelzéseket arról, hogy akarják azt, amit éppen el akarsz adni nekik. Ezek a jelek lehetnek szóbeliek vagy vizuálisak. Kezdjük a szóbelivel.

A vevő elkezd kérdezgetni. Több és alaposabb információra van szüksége. Elkezd arról beszélni, hogy mi fog majd akkor történni, ha a termék az övé lesz...

Vizuális jel lehet, ha elmosolyodik, ha érdeklődően felhúzza a szemöldökét, vagy ha közelebb megy hozzád, hogy jobban lásson. Persze minél több ilyen jelzéssel találkozol, annál biztosabb lehetsz a dolgokban.

Amikor felkészülsz az eladásra, akkor különösen tisztában kell lenned ezekkel a jelekkel, nyitottnak kell rájuk lenned és akkor a sikerrátád is drasztikusan tud emelkedni.

Amikor pontosan tudod, hogy mit kell mondanod és nem kell gondolkodnod rajta, nem kell folyamatosan a következő mondatra koncentrálnod, akkor az eladásaid nagymértékben javulni fognak,

hiszen lehetőséged lesz egy kicsit nagyobb rálátással figyelni a testbeszédre, a vásárlási jelekre és pontosan tudni fogod, hogy mikor jön el a zárás pillanata.

## Hogyan dönts az eladás lezárásáról

Ha megfelelően történt a vevői igényfelmérés és a vásárlási jelek is megvannak, akkor neked kell eldöntened, hogy a legjobb dolog a vevő számára a vásárlás.

Ekkor fordítsd a figyelmedet teljes mértékben arra, hogy olyan dolgokról beszélj, amit a vevő szeret, ami fontosnak érez az eladás zárásához. Fordítsd a személyes érzéseidet a termékedről vagy a szolgáltatásodról a vevőre!

## Zárd le az eladást

Ha megfelelően végezted a dolgodat és megvoltak a vásárlási jelek, kezd el lezárni az eladást és kezd el kitölteni a megrendelőt, vedd elő a számlatömböt vagy csináld a következő lépést bármi legyen is az. Csináld tovább mindaddig, amíg nem állít meg a vevő. Ha eddig jól csináltad és jókor volt a zárásod, akkor nem fog leállítani!

### Human Development

#### Team

H-1112 Budapest

Neszmélyi u. 40. 2/1.

hdteam@hdteam.hu

www.hdteam.hu

Akkreditáció: AL-1606