

21 CÁCH BÁN HÀNG HIỆU QUẢ KINH NGHIỆM TIẾP THỊ THƯƠNG MẠI

Bán được hàng là cả một nghệ thuật mà bạn phải không ngừng học hỏi. Chủ tịch dịch vụ tiếp thị thương mại Business Marketing Services, ông Jeffrey Gitomer ở Charlotte đã đưa ra 21 cách bán hàng có hiệu quả. Bạn cần nắm chắc các nguyên tắc này, thêm vào đó là tính sáng tạo và trí tưởng tượng chắc chắn sẽ tạo cho mình một vị trí của người bán hàng ưu việt.

1.

Tin tưởng vào chính mình bởi bạn đang kiểm soát công cụ quan trọng nhất trong bán hàng, đó là trí não của bạn.

2.

Tin tưởng vào công ty và sản phẩm của bạn, nếu không bạn chẳng mong đợi gì cả.

3.

Hãy chuẩn bị chu đáo, sẵn sàng thực hiện các thiết bị, công cụ bán hàng và các câu trả lời.

4.

Thăm định người mua. Đừng phí thời gian với người không thể quyết định.

5.

Đúng hẹn. Không có lý do nào để bào chữa cho sự chậm trễ. Nếu trễ, phải gọi điện đến xin lỗi trước giờ hẹn.

6.

Trông có vẻ chuyên nghiệp. Nếu bề ngoài của bạn trông đứng đắn, tức là phản ánh tích cực về bản thân bạn, công ty và sản phẩm của bạn.

7.

Thiết lập mối quan hệ mật thiết và sự tin tưởng của người mua. Phát hiện khách hàng triển vọng, sớm xây dựng được niềm tin. Bán hàng là để phục vụ không phải vì hoa hồng. Tập trung vào các yếu tố cơ bản nhất, 99% thương vụ thành công từ đó.

8.

Vận dụng tính khôi hài. Đó là công cụ bán hàng tốt nhất. Vui vẻ với cái bạn thực hiện và làm hài lòng khách.

9.

Biết rõ sản phẩm của bạn. Có thể không phải lúc nào bạn cũng dùng nó trong khi bán hàng, nhưng nó sẽ tạo cho bạn niềm tin khi bán hàng.

10.

Bán hàng là bán các tiện ích chứ không phải đáng về. Khách hàng muốn biết nó mang lại ích lợi gì cho họ hơn là nó vận hành như thế nào.

11.

Luôn luôn nói lên sự thật. Không cần phải học thuộc những gì bạn nói.

12.

Một khi đã hứa thì phải giữ lời. Đó là cách tốt nhất để chuyển một thương vụ thuận tuý thành mối quan hệ giao hàng đúng như đã hứa.

13.

Đừng hạ thấp đối thủ cạnh tranh. Nếu không có gì tốt để nói thì đừng nói gì cả.

14.

Sử dụng quà tặng. Nhân viên bán hàng tốt nhất trong hàng ngũ của bạn là một khách hàng được thoả mãn.

15.

Lắng nghe những tín hiệu mua hàng. Khách hàng triển vọng sẽ thường cho bạn biết khi nào họ sẵn sàng mua hàng. Lắng nghe cũng quan trọng không kém nói.

16.

Dự kiến những ý kiến chê bai. Tập dượt trả lời những phản bác thông thường.

17.

Nghiêm túc ghi nhận những chê bai thật sự của khách hàng. Ngay từ lúc đầu, khách hàng sẽ không nói thật ý kiến của mình.

18.

Chào hàng, nghe có vẻ đơn giản nhưng nó là một công việc thực sự.

19.

Khi bạn đặt câu hỏi để kết thúc, hãy im lặng. Đó là nguyên tắc đầu tiên của bán hàng.

20.

Nếu không bán được hàng, bạn hãy cố tạo một cuộc hẹn chắc chắn để khách hàng quay lại. Nếu không tạo được cuộc hẹn gặp trực tiếp thì khó hy vọng lần gặp sau.

21.

Theo dõi và kiên trì. Nếu cần đến năm hay mười lần tiếp xúc với một khách hàng trước khi bán hàng, bạn hãy sẵn sàng làm bất kỳ điều gì để có thể đạt được lần gặp thứ mười.