

ŽELITE DVIGNITI RAVEN SVOJE IGRE NA DALJAVO?

TUKAJ JE NAŠIH 10 NAJBOLJŠIH NASVETOV ZA USPEH:

1

NAUČITE SE RAZLIKOVATI MED PRODAJO "V ŽIVO" IN NA DALJAVO

Čeprav so nekatere vaše
obstoječe prodajne veščine
pomembne, boste morali razviti
nove, da bi kar najbolje izkoristili
to okolje

2

RAZUMETI MORATE TEHNOLOGIJO

V naprej se prepričajte, da ste
seznanjeni s programsko in strojno
opremo, ki jo boste uporabljali – v
testnem klicu s kolegi preizkusite
orodja za videokonference,
mikrofone in slušalke

3

KLJUČNA JE PRIPRAVA

Zberite čim več informacij s
spleta – dobro je postavljati
vprašanja, a ne če morate
odgovore poznati že vnaprej...

4

PRIPRAVITE SE Z METODO 4S

- SITUACIJA, v kateri se
trenutno stranka nahaja
- SELEKCIJA ustreznih ciljev
- Izbor SCENARIJA bodočega
sestanka
- Pri roki imejte ves
SPREMLJEVALNI material

5

PODKREPITE SVOJE SPOROČILO Z UPORABO DIAPROJEKCIJE

Informacije, prikazane na
zaslonu, je lažje sprejeti kot tiste,
podane zgolj glasovno, zato
izkoristite moč diaprojekcije!

6

AKTIVNO POSLUŠAJTE SVOJE STRANKE

Posvetite jim svojo polno,
nedeljeno pozornost –
preden se lotite prodaje, se
prepričajte, da ste popolnoma
razumeli njihove potrebe

7

UPORABITE TEHNIKO PRIPOVEDOVANJA ZGODB (STORYTELLING)

Z občinstvom se povežite na
človeški ravni – čustva so ključni
dejavniki odločanja

8

BODITE FLEKSIBILNI

Sprejmite dejstvo, da običajno
sporočanje morda ne bo
delovalo pri strankah, ki se
soočajo z novimi izzivi. Bodite
pripravljeni prilagoditi svoj
prodajni nagovor

9

BODITE KREATIVNI

Običajno prodajno e-poštno
sporočilo lahko ostane v
množici neopaženo. Razmislite
o vključitvi videoposnetkov,
vsebin z dodano vrednostjo itd.

10

BODITE POTRPEŽLJIVI

Ne pozabite, da je za vsakega
prodajalca začetnika na daljavo
nova stranka začetnik na
daljavo – dajte stranki čas, da
se prilagodi novemu načinu
poslovanja in naj se vam ne mudi
preveč skleniti posel