



INTELIGENT VINDE

UNICUL GHID DE VÂNZĂRI DE CARE AVEȚI NEVOIE

PASSOS DIAS AGUIAR

PDA



CONTENTS

Prefață

1. Ce spun pantofii despre tine?

Căutarea de noi piețe, exploratorii africani, nativii desculți, stăpânirea de sine și abilitățile de vânzare.

2. Cei Șapte Magnifici

Importanța de a avea un model. Întrebarea pe care trebuie să ți-o pui atunci când apare o problemă. Napoleon Hill 's Council of Invisible Counselors (Consiliul de Consilieri Invizibili ai lui Napoleon Hill). Șapte superstaruri de vânzări.

3. Schimbă-ți perspectiva

De ce o imagine de sine bună este esențială pentru succesul tău? Îmbunătățirea imaginii de sine; vizualizare; refuz vs respingere; fitness fizic; depășirea handicapurilor; zâmbet; înregistrarea victoriilor; afirmații pozitive.

4. Începe cu de ce

De ce obiectivele sunt o necesitate? Etapele stabilirii eficiente a obiectivelor: stabilirea obiectivului; enumerarea beneficiilor; identificarea obstacolelor; colectarea de informații; identificarea grupurilor de sprijin; elaborarea unui plan de acțiune; stabilirea unei date țintă.

5. Reticența de a suna, nenorocirea agenților de vânzări

Cauza reală din spatele reticenței de a suna. Natura oamenilor. Cum să îți îmbunătățești abilitățile. Cum să obții ceea ce vrei. Cel mai bun moment pentru a suna clienți.

6. Am sunat să-ți spun că te iubesc

Singurul scop al apelului telefonic. Ce nu ar trebui să faci niciodată la telefon. Cuvintele exacte pe care trebuie să le folosești. Recomandări și apeluri.

7. Demistificarea lingușirii

Cele cinci atitudini ale cumpărătorului trebuie schimbate. Cei cinci pași de acțiune pentru a induce schimbarea. Singurul lucru pe care trebuie să-l faci într-un apel de vânzări.

8. Ajungerea la Da

Înțelegerea a ceea ce oamenii doresc cu adevărat. Cele trei părți ale unui argument convingător. Cele șapte modalități de furnizare a dovezilor. Principiul flerului.

9. Să închizi, sau să nu închizi, asta e întrebarea!

Cum să identificați un semnal de cumpărare. Utilizarea închiderilor de probă: trei tehnici. Ce să faci după încheierea de probă. Procesul progresiv de închidere. Când să utilizați o închidere de probă.

10. Cum să depășiți acele obiecții nenorocite

Să înțelegem cele șase tipuri de obiecții. Alegeți când să răspundeți la obiecții. Două lucruri de făcut înainte de a răspunde la o obiecție. Patru moduri de a răspunde la o obiecție.

11. Trezește închizătorul interior

Când să închidem. Patru opțiuni pentru închiderea unei vânzări. Încheierea este concluzia firească a unui interviu de vânzări.

12. Pomparea apei și arta de a construi succesul

Înțelepciunea veacurilor într-o singură propoziție. Cum să vă pompați drumul spre succes.

Despre Autor

Cărți de Passos Dias Aguiar

PREFAȚĂ

VĂ ROG NU ÎMPUȘCAȚI PIANISTUL. EL FACE TOT CE
POATE.



Această carte este o compilație a mai multor seminarii desfășurate cu un succes considerabil în urmă cu câțiva ani, într-o varietate de setări. Participanții au variat de la agenți de vânzări începători la veterani experimentați și manageri de vânzări și oricine între. Un număr de persoane implicate în vânzări pe mai multe niveluri au participat, de asemenea, cu entuziasm. Cartea conține esența materialelor prezentate și încorporează multă valoare adăugată provenită din observațiile și intervențiile atente ale participanților și din dialogul animat stabilit cu și între aceștia. Astfel, reflectă abordarea relaxată, precum și limbajul informal utilizat în cadrul seminariilor. Nu este în nici un caz un eseu academic; mai degrabă este o lucrare practică pentru cei care caută sfaturi, instrumente și strategii fiabile și probate care pot fi aplicate imediat în setările de vânzări din lumea reală.

Sunt sigur că vă veți bucura de lectură și recitare și că veți obține beneficii considerabile din aplicarea consecventă a cunoștințelor conținute aici.

Vă doresc mult succes și prosperitate!

Passos Dias Aguiar

CE SPUN PANTOFII DESPRE TINE?



CĂUTAREA DE NOI PIEȚE, EXPLORATORII AFRICANI,
NATIVII DESCULȚI, STĂPÂNIREA DE SINE ȘI
ABILITĂȚILE DE VÂNZARE.

La începutul secolului XX, Marea Britanie era atât cel mai formidabil imperiu, cât și cea mai puternică putere industrială pe care o văzuse vreodată lumea. Dar nu totul era luminos și însoțit în Old Albion. Un producător englez de încălțăminte, domnul Arbuthnot, era profund îngrijorat de scăderea vânzărilor de cizme pe insulă.



Atelierul lui Arbuthnot

El s-a întrebat dacă deschiderea de noi piețe în străinătate ar putea fi soluția la problema sa. Un om viclean, domnul Arbuthnot a decis să efectueze ceea ce am numi acum un studiu de piață. El a chemat nu unul, ci doi dintre vânzătorii săi și i-a trimis în Africa pentru a face un sondaj. Logica fiind că, în loc să se bazeze pe

opiniile unei singure persoane, două opinii i-ar oferi o imagine mai clară și mai solidă a pieței potențiale de încălțăminte de acolo.

Și așa a fost că domnul Clark și domnul Cooper, vânzătorii aleși, acționând ca exploratori africani adevărați, s-au îmbarcat pe nave îndreptându-se spre două locuri diferite din Africa. Ambii au fost instruiți să facă o primă evaluare a pieței și să raporteze ceea ce au găsit cât mai curând posibil.

La câteva zile de la sosire, domnul Clark i-a telegrafiat domnului Arbuthnot:

"Sondaj finalizat Toți nativii merg desculți. Nimeni de aici nu poartă pantofi. Nu există piață pentru noi. Mă întorc pe următorul vapor."

Această evaluare destul de negativă a potențialului pieței l-a lăsat pe domnul Arbuthnot deznădăjduit pentru restul zilei.

Dimineața următoare se înveselește când secretara lui îi aduce o telegramă foarte diferită, cea a domnului Cooper:

"Sondaj finalizat Toți nativii merg desculți. Nimeni de aici nu poartă pantofi. Potențial imens de piață. Cer permisiunea să înființez un magazin."



"Hmm, toți nativii merg desculți..."

You've Just Finished your Free Sample

Enjoyed the preview?

Buy: <http://www.ebooks2go.com>