

Lista zwrotów z ebooka
SKUTECZNA SPRZEDAŻ. POZIOM WYŻEJ

JAK POKONAĆ OBIEKCJE ?



**Checklista
9 zwrotów!**



I Z A K R E J C A - P A W S K I

Jak pokonać obiekcje klientów?

Jak często zdarza Ci się polec na obiekcjach klientów, którzy mówią: "Nic nie potrzebuję" "Konkurencja ma "to samo" za "mniej", "Jak będziemy zainteresowani, to się skontaktujemy", "Ja już wszystko mam", "Kupię, jak obniżycie mi cenę", "To jest za drogie!", "Nie jestem zainteresowany" ...

Wiesz, że masz świetną ofertę, ale klienci mówią Ci, że "nic nie potrzebują", "nic nie będą zmieniać", bo "są zadowoleni"? Zastawiasz się, jak jeszcze skuteczniej sprzedawać? Jak zbić obiekcje? Jak przekonać klientów korzystających z rozwiązań konkurencji i wyróżnić się w oczach klienta? Jak przekonać klienta do ZMIANY DOSTAWCY? To pytania, które najczęściej zadają mi doświadczeni handlowcy, szefowie zespołów i przedsiębiorcy.

Oto fakty: Szukasz doradcy ubezpieczeniowego? Z łatwością znajdziesz 30! Agencji marketingowej? Firmy sprzątajacej? Drukarki? Szkolenia? Prawnika? Opieranie strategii rozmów sprzedażowych na prezentacji oferty w języku korzyści i argumentach za nią przemawiających jest dziś wyjątkowo trudne, ponieważ to, co sprzedajesz, zazwyczaj jest bardzo podobne do ofert konkurencyjnych. Przynajmniej – tak sądzą klienci!



Na dodatek: większość handlowców czy doradców jest szkolona z oklepanych sposobów prowadzenia rozmów sprzedażowych. Stosują język korzyści i argumenty, które klienci znają już na pamięć. Dlatego wydaje im się, że "już wszystko mają", bo słyszeli te same, szablonowe prezentacje u handlowców z różnych branż (listę zwrotów poznasz na następnej stronie). KONIECZNE JEST ŚWIEŻE SPOJRZENIE!

JAK POKONAĆ OBIEKCJE BRAKU POTRZEBY ZAKUPU I ZMIANY U KLIENTÓW?
WEJDŹ POZIOM WYŻEJ W ROZMOWACH SPRZEDAŻOWYCH!

Usuń z Twoich rozmów sztapowe, banalne, oklepane korzyści, które zabijają wartość Twojej oferty w oczach klientów. Działały 10 lat temu, ale dziś to za mało. Jeśli je stosujesz, Twoja prezentacja oferty nie trafia w potrzeby klienta, a przez to nie budzi jego chęci zakupu „tu i teraz”! W efekcie tracisz sprzedaż.

Na następnej stronie znajdziesz 9 nieskutecznych "korzyści", przez które słyszysz obiekcje w rozmowach. Zobacz, które z nich używasz, a następnie wykonaj ćwiczenie na następnej stronie. Jestem bardzo ciekawa, ilu z nich wciąż używasz w rozmowach. Sprawdźmy!

LISTA 9 NAJBARDZIEJ "OKLEPANYCH" ZWROTÓW W ROZMOWACH SPRZEDAŻOWYCH, KTÓRE KLIENCI SŁYSZELI JUŻ SETKI RAZY, A MIMO TO HANDLOWCY WCIAŻ ICH UŻYWAJĄ, TO:

-  Wyróżnia nas jakość
-  Indywidualne podejście do klienta
-  Doświadczony zespół
-  Specjalizujemy się w ...
-  Świetna obsługa posprzedażowa
-  Wieloletnie doświadczenie
-  Usługi „szyte na miarę”
-  Najwyższa jakość za przystępną cenę
-  Kompleksowe rozwiązania

To nie są korzyści, ani efekty biznesowe, tylko ogólne idee, skróty myślowe, stosowane przez 90% firm w swoich prezentacjach.

Dlatego musisz... postarać się BARDZIEJ!
Wejdź POZIOM WYŻEJ w umiejętnościach SPRZEDAŻY!

Wejdź w sprzedaży POZIOM WYŻEJ!

Stwórz lepsze, bardziej wyraziste korzyści tak, aby usunąć z nich oklepane sprzedażowe zwroty:

WYRÓŻNIA NAS JAKOŚĆ

Lepsza wersja:

INDYWIDUALNE PODEJŚCIE

Lepsza wersja:

DOŚWIADCZONY ZESPÓŁ

Lepsza wersja:

SPECJALIZUJEMY SIĘ W ...

Lepsza wersja:

OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA

Lepsza wersja:

WIELOLETNIE DOŚWIADCZENIE

Lepsza wersja:

USŁUGI „SZYTE NA MIARĘ”

Lepsza wersja:

KOMPLEKSOWE PODEJŚCIE

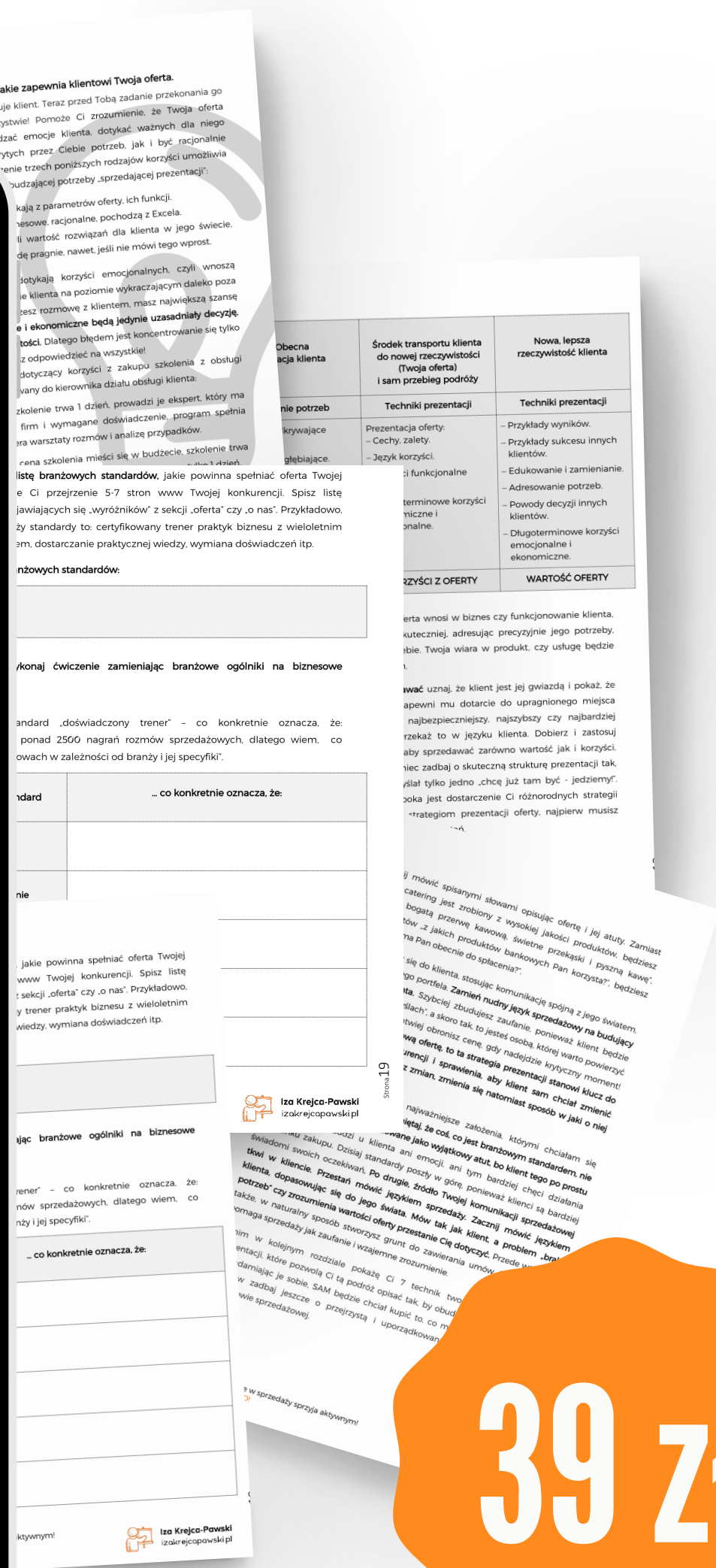
Lepsza wersja:

NAJWYŻSZA JAKOŚĆ ZA PRZYSTĘPNĄ CENĘ

Lepsza wersja:

Ćwiczenie sprawiło Ci trudność? PRZECZYTAJ EBOOKA "SKUTECZNA SPRZEDAŻ"

Naucz się jak wejść w sprzedaży POZIOM WYŻEJ,
pokonać najtrudniejsze obiekcje i przekonać klientów do zmiany dostawcy!



CHCĘ PRZECZYTAĆ CAŁOŚĆ!

www.SKLEP.izakrejcapawski.pl

Poznajmy się bliżej!

Poznaj Ize

O AUTORCE

Izabela Krejca-Pawski – trenerka ceniona za konkrety i świeże spojrzenie. Jej klienci umawiają 8 spotkań na 11 telefonów, podnoszą sprzedaż o 30% i odzyskują kontrolę nad swoim czasem. Jej misją jest sprawienie, żeby wszystkie osoby, które sprzedają i zarządzają zespołami osiągały podobne wyniki.

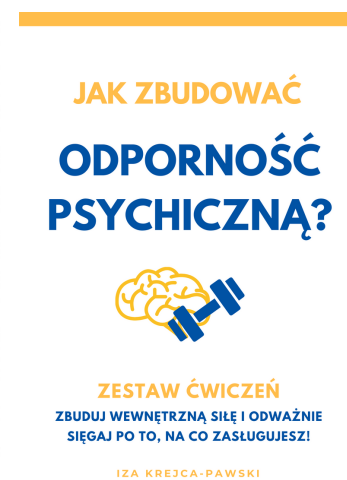
900 osób rocznie rozwija u Izy na szkoleniach umiejętności sprzedaży, umawiania spotkań, zarządzania czasem zespołem oraz obsługi klienta. Jako trener odsłuchała ponad 2700 nagrań rozmów sprzedażowych handlowców, konsultantów, doradców i telemarketerów z wielu branż. Certyfikowany trener sprzedaży. Licencjonowany konsultant Odporności Psychiczej (Mental Toughness MTQ48). Szefowa firmy szkoleniowej IKP Szkolenia.



Iza Krejca-Pawski



IZA JEST AUTORKĄ CENIONYCH KSIĄŻEK, EBOOKÓW I PLANERÓW



900 OSÓB ROCZNIE PRZECHODZI SZKOLENIA POD OKIEM IZY
SZKOLIŁA I WSPIERAŁA ZESPOŁY I KADRĘ MANAGERSKĄ FIRM TAKICH, JAK



AUTORKA PONAD 50 ARTYKUŁÓW ORAZ WYPOWIEDZI EKSPERCKICH DLA



www.IzaKrejcaPawski.pl