

Техники завершения сделки в продажах

Техники завершения сделки в продажах.

1. Да, Да, Да.

Задайте клиенту несколько вопросов на которые он с большой вероятностью ответит «Да», после чего закрывайте сделку.

Подскажите, я на все Ваши вопросы ответил?

(клиент) Да.

А по стоимости Вас все устраивает?

(клиент) Да.

По оплате и доставки так же все понятно?

(клиент) Да.

Отлично, если вам все подходит тогда я оформляю сделку.

2. Вопрос по оплате.

В нужный момент задается вопрос по оплате, как будто решение уже принято. Для смягчения, предварительно лучше сказать фразу:

Если вопросов больше нет, тогда скажите пожалуйста...

И далее:

Ссылку на онлайн оплату скинуть смс или почтой?

3. Мнимая альтернатива.

Задайте клиенту вопрос, чтобы любой ответ привел Вас к сделке.

Вам доставку лучше на какой день (какой компанией) оформить?

Что решили? берете ТОВАР 1 или ТОВАР 2, или может оба?

4. Уступка.

Когда у Вас есть возможность дать клиенту скидку, либо какую-то другую уступку.

Хорошо, если я согласую для Вас данную скидку, Вы готовы сейчас оформить сделку?

Я могу попробовать согласовать для Вас подарок, Вы готовы совершить покупку сегодня?

5. Закрытие на возражении.

Конкретное возражение клиента можно перевести в завершение сделки.

(клиент) Это дорого.

Да, сначала так может показаться. Если все же мне удастся показать Вам реальную и ощутимую выгоду, мы можем говорить о заключении сделки?

6. Суммирование.

Еще раз суммируются все главные плюсы приобретения, после чего задается «закрывающий» вопрос.

Итак, в итоге Вы получите: Набор досок из искусственного камня, с гарантией на 1 год и сроком службы более чем на 15 лет. Плюс к этому у вас будет бесплатная доставка и персональная скидка на набор в размере 5%. Хорошее предложение?

(клиент) Да

Я тоже так считаю, скажите свой адрес, чтобы оформить доставку?

7. Ажиотаж.

Если количество товаров или предложение ограничено, можно создать чувство дефицита, которое само подтолкнет клиента к принятию решения.

Надо проверить наличие товара на складе, насколько я помню, там из этой серии мало что осталось. Проверить?

У нас большой спрос именно на это предложение, вчера все раскупили, остались единицы. Вам посмотреть наличие?

Акция уже заканчивается, уточнить для Вас можно ли провести сегодня этот товар со скидкой?

8. Вопросы или сомнения.

Скажите, пожалуйста, какие у Вас еще остались вопросы или сомнения? Чтобы принять решение.

9. Пауза.

Обычная пауза может быть простым и эффективным способом завершения сделки. Замолчите и дайте клиенту самому принять решение или задать дополнительный вопрос.

Revision #1

Created 14 January 2022 07:43:46 by Вячеслав Усов

Updated 14 January 2022 07:44:12 by Вячеслав Усов