Сравнительная таблица ментальности продажника

Старая ментальность

- Всегда начинайте с мощного коммерческого предложения;
- Ваша цель всегда одна- закрыть продажу;
- Если продажа срывается, то обычно в конце процесса;
- Не отставайте от клиента, пока не услышите «да» или «нет»;
- Если клиент возражает, отметайте возражения или отвечайте на них;
- Если клиент сомневается в ценности вашего продукта, защищайтесь, объясните все выгоды вашего предложения.

Новая ментальность

- Не торопитесь с коммерческим предложением. Заведите разговор.
- Ваша цель всегда одна- выяснить, хорошо ли вы с потенциальным клиентом подходите друг другу. И затем закрыть продажу «естественно».
- Если продажа срывается, то обычно в начале процесса.
- Никогда не преследуйте клиента, а старайтесь понять, подходите ли вы друг другу.
- Если клиент возражает, согласитесь с его возражениями и начните разговор заново.
- Никогда не оправдывайтесь и не защищайте свой продукт. Это только создаёт лишнее давление на клиента.