

Стратегия 6

Помни, зачем ты здесь



Умелый продажник всегда нацелен на продажу. Его позиция так описана у Зига Зиглара: у вас в кармане мои деньги, а у меня в портфеле ваша вещь, и я никуда не уйду, пока мы не обменяемся.

- Большинству продавцов нравится тешить себя мыслью, что у них море «почти готовых» клиентов, которых они разрабатывают и время от времени что-то предлагают. Но лучше услышать «нет», чем «может быть». Нужно побыстрее разобраться в ситуации, чтобы не трата времени попусту, перейти к следующему. Услышав, **«Дайте мне подумать об этом»**, нужно отвечать:
- **Давайте подумаем вместе, вслух. Как ни крути одна голова хорошо, а две лучше.**
- **О чём именно вам нужно подумать?**
- **Если человеку надо обдумывать подобный вопрос, это обычно значит, что ему не хватает данных для принятия решения. Давайте посмотрим, чего не достаёт**