

3. Mokykis parduoti

Pažiūrėkite vaizdo įrašą „Algirdo Karaliaus patarimai“ (<http://www.youtube.com/watch?v=ZR6DS8x7gmE&NR=1>) ir atsakykite į klausimus.

1. Koks šio vaizdo įrašo tikslas?
2. Kaip reikėtų pradėti kalbėti su klientu?
3. Kodėl šis būdas veiksmingas?
4. Kokio tikimasi rezultato?

Jeigu reikia, jums gali padėti tekstas.

Algirdo Karaliaus patarimai: Skatink klientus sakyti NE

Šeštas žingsnis – skatink klientą sakyti „ne“.

Tu sakysi, kas čia dabar per nesąmonė?

Ogi iš tikrųjų pastebėsi, jeigu tu pradėsi savo derybas su klientu nuo prašymo: Prašau, ponas Antanai, sakykite man „ne“, jeigu jums kažkas nepatiks. Labai atpalaiduos klientą, atpalaiduos klientą, atpalaiduos tave ir padidins tavo pardavimus.

Nustebsi – skatindamas klientą sakyti „ne“, tu žymiai dažniau išgirsi žodį „taip“. Pirmyn!