ملخص وجيز لكتاب توم هوبكنز: كيف تتقن فن البيع

- قم بالبيع للناس الذين يشترون.
- لا تبع الأشياء التي تود بيعها، بل الأشياء التي يود الناس شرائها.
- لا تعرض فوائد المنتج الذي تبيعه حتى تسمع الفوائد التي يبحث عنها العميل.
 - نادرا ما يستند المشترون إلى المنطق عند اتخاذهم قرار الشراء.
 - الدوافع العاطفية هي التي تدفع المشترين للشراء. ابحث عنها وأيقظها.
- اربط عناصر القوة في المنتج الذي تبيعه بغريزة حب التملك الموجودة لدى الجميع.

قل و لا تقل

- لا تقل شراء المنتج بل قل امتلاك المنتج.
 - لا تقل سعر بل قل استثمار.
- لا تقل دفعات شهریة بل قل استثمار شهري.
 - لا تقل عقد بل قل اتفاق.

سل ولا تسل

- لا تسل عميلك: هل أمر عليك اليوم؟ لأن الإجابة ستكون بالنفي (طبيعة بشرية).
 - لكن قل: سأكون قريبا منك اليوم، فهل أمر عليك الساعة الثانية أم الثالثة؟
 - قل: هل تستخدمون عادة مقاس 10 أم مقاس 12؟
 - قل: هل تفضل أن أرسل لك عرضي على أساس شهري أم ربع سنوي؟

يمكنك أن توجه سؤالا لعميلك يمكن إجابته بالنفي في حال كنت شديد الثقة من أن العميل حتما سيجيب بنعم، مثل هل عنصر الجودة مهم وأساس في المنتجات التي تبحث عنها؟

إذا أخبر رجل المبيعات جمهوره بالحقيقة، سيرتابون في كل كلامه، أما إذا نجح رجل المبيعات في إدارة دفة الحديث ليقولوا هم ذلك - ساعتها تلك هي الحقيقة.

من ملخصات مدونة شبايك - <u>Blog.shabayek.com</u>