



นักขายที่ถูกค้าอยากซื้อ

ทำได้ไม่ยาก+!

นักขายที่ประสบความสำเร็จนั้น ไม่ยากและไม่ง่าย เราคงไม่ได้คู่กันที่ยอดขายเพียงอย่างเดียว สิ่งสำคัญในการมองนักขายนั้นคือ **ดูที่วิธีการขายดังนี้**

- เขามีวิธีการทำงานกับลูกค้าอย่างไร?
- เขาสื่อสารกับลูกค้าอย่างไร?
- เขาให้ความสำคัญกับลูกค้ามากน้อยเพียงใด?

เพราะการได้มาซึ่งยอดขายนั้น หากมาจากการที่ถูกค้าถูกบังคับด้วยวิธีใดก็ตามย่อมไม่ใช่คำตอบของการปิดการขายที่ดีแน่ แต่นักขายที่ดีนั้นเขาจะทำดังนี้

1. ฟังลูกค้าอย่างตั้งใจเพื่อสร้างความไว้วางใจ
2. เทคนิคการนำเสนอที่น่าสนใจเพื่อสร้างความประทับใจ
3. กระตุ้นให้ลูกค้าถามสร้างเวทีให้ลูกค้า
4. บันทึกสิ่งที่ลูกค้าบอก เพื่อถามเพิ่มเติมความต้องการ
5. ปิดการขายด้วยสัญญาที่ได้รับเพื่อเช็คจังหวะที่เหมาะสม

กรณีลูกค้าไม่ส่งสัญญา นักขายก็สามารถส่งสัญญาปิดการขายแทนดังต่อไปนี้

- ส่งสัญญากระตุ้นถามด้านความคุ้มค่า เช่น ราคา คุณภาพ ประโยชน์ ฯลฯ
- ส่งสัญญาเร่งให้ลูกค้าตัดสินใจ เช่น ชื้อ 5 แกรม1 หรือของแถม ฯลฯ
- ส่งสัญญาด้วยการถามให้ลูกค้าตอบว่า “ใช่” จนหมดข้อโต้แย้งไปเอง
- ส่งสัญญาเปรียบเทียบแบบให้เลือกร้อยใดอย่างหนึ่ง หมดทางปฏิเสธ
- ส่งสัญญาการสรุปเอง ด้วยการคุยเงื่อนไขการส่งของ จำนวนและชำระเงิน