



Luonnollinen myyntikeskustelu

Seurasin toissailtana vierestä, kun taitava jazzpianisti improvisoi. Se kuulosti mahtavalta, ja näytti todella helpolta ja luonnolliselta. Viime viikolla seurasin myös taitavaa myyjää vierestä ja myös se oli mukavan kuuloista sekä vaikutti luonnolliselta. Miten hyvä tapaaminen on sekä samalla luonnollinen että vie asiaa tehokkaasti eteenpäin?

Luonnollinen keskustelu on dialogi, jossa molemmat osapuolet puhuvat ja kuuntelevat, sekä antavat että saavat. Sen sijaan myyntikeskustelu on usein jotain aivan muuta. Joko myyjä on äänessä ja asiakas hiljaa, tai sitten tapaaminen jakautuu kahteen osaan: myyjä kyselee ensin, jonka jälkeen hän siirtyy esittelemään.

Tehokkaassa tapaamisessa ei ole keinotekoista jakoa. Myyjä on luonnollisen utelias asiakkaasta ja kyselee paljon, mutta tuo myös omia kokemuksiaan ja näkemyksiään esille. Erityisesti hän osaa tuoda referenssejä esille luonnollisella tavalla: "Teimme vastaavan projektin viime kuussa, jolloin saavutettiin...". Myyjä todennäköisesti puhuu itse vähemmän alussa ja enemmän lopussa, mutta säilyttää tasapainon koko ajan. Luonnollisesti.

Esiintyvä pianisti treenaa koko ajan sitä varten, että hänen soittonsa on luonnollista ja hyvän kuuloista. Milloin sinä treenaat omaa myyntikeskusteluasi? Luonnollisen ja jouhevan myyntikeskustelun tuottaminen ei ole taidetta eikä magiaa. Hyvä myyjä on toistuvasti luonnollinen ja saavuttaa tuloksia.

Myyntin Personal Trainer –valmennuksessa voit harjoitella kysymysten esittämistä ja luonnollisen keskustelun läpivientiä. Tartu toimeen ja paranna myyntituloksiasi jo tänään, ilmoittaudu Myyntin Personal Trainer valmennukseen!

Myyntivalmennuksen suunnittelua

Olemme avustaneet ja suunnitelleet suuren määrän myyntivalmennuksia sekä pienille että isoille myyntiorganisaatioille. Keräsimme ajatuksemme ja kokemuksemme yhteen ja tarjoamme sen nyt sinulle. Lataa maksuton pika-opas ja lue, mitä sinun tulisi ottaa huomioon suunniteltaessa tehokasta myyntivalmennusta!

Lähetämme myyntivinkin asiakasrekisterissämme oleville ja Fonecta Profinder B2B -hakemistosta etsimillemme henkilöille.

Tutustu palveluihimme

- Myyntin PersonalTrainer™
- Myyntieste-valmennus
- Myyntin strategiatyö
- Akatemit - räätälöidyt myyntikoulutusohjelmat
- Myyntijohdon coaching

Ota yhteyttä

Rasmus Nybergh
Creo Consulting Oy
Vuorikatu 16 A, 00100 Helsinki
www.creo.fi
info@creo.fi