

WEISER

~~Hibák~~

KÖNYVE

értékesítőknek  
tanácsadóknak

II. Aratás

# TARTALOMJEGYZÉK

Aratás.....	9
Ajánlások.....	10

## **V. LEZÁRÁSSAL KAPCSOLATOS HIBÁK ..... 13**

Hiba sok időt várni a prezentáció után a lezárással.....	16
Hiba, ha a vevő felismeri, hogy eladástechnikai fogásokat alkalmazol az értékesítés során .....	17
A lezárással kapcsolatos legnagyobb hiba, hogy az ügyfelet csak tájékoztatjuk, prezentálunk és nem teszünk fel zárókérdést.....	18
Hiba azért lezárni az ügyfelet, hogy legyen pénzünk, és nem figyelembe venni a vevő érdekeit .....	19
Hiba megsajnálni az ügyfelet, és átvenni a félelmeit .....	20
Hiba nem felismerni az ügyfél lezárási jelzéseit.....	22
Hiba nem teremteni kivételes helyzetet az ajánlatra vonatkozólag .....	24
Hiba csak egyszer próbálni meg a zárást.....	25
Hiba az értékesítési folyamat során „izomból akarni” .....	26
Hiba talánban tartani vagy lebegtetni az ügyfelet lezárási helyett .....	27
Hiba áralku esetén elfogadni az ügyfél ajánlatát anélkül, hogy kértünk volna valamit cserébe.....	28
Hiba lezárási után még valamilyen egyéb terméket nem értékesíteni a vásárlónak.....	31
Hiba azt feltételezni, hogy úgylis felhív majd, ha később érdeklő a termék.....	33
Azért nem lezárni, mert parázunk a nemektől .....	35
Ha feltetted a zárókérdést, akkor hiba elsőnek megszólalni.....	37
Hiba úgy eladásra kínálni egy terméket, hogy közben neked nincs tapasztalatod róla .....	38
Hiba az ügyfél problémáját megoldani, ahelyett, hogy azt felnagyítanánk.....	39
Hiba a felkészületlenség és a technikai tudás hiányát agresszívoval kompenzálni az értékesítés során.....	40

## **VI. AJÁNLÁSSAL, VEVŐVÉLEMÉNY-KÉRÉSSSEL**

<b>KAPCSOLATOS HIBÁK.....</b>	<b>41</b>
A legnagyobb hiba, nem kérni ajánlást .....	44
Hiba ajánlaskérésnél improvizálni .....	45
Hiba az „Adnál nekem egy ajánlást?”-mondat.....	46