

CHCETE ZDOKONALIT VÁŠ PRODEJ NA DÁLKU?

# NAŠICH 10 TIPŮ PRO ÚSPĚCH

1

## UVĚDOMTE SI ROZDÍLY MEZI OSOBNÍ A VIRTUÁLNÍ SCHŮZKOU

Některé ze svých prodejních dovedností určitě využijete, ale řadu nových dovedností a technik si budete muset osvojit.

2

## OVLÁDNĚTE TECHNOLOGII

Naučte se předem ovládat software i hardware – otestujte si používání konkrétní aplikace, mikrofonu, sluchátek, sdílení dokumentů apod. při testovacích schůzkách s kolegy.

3

## DOBŘE SE PŘIPRAVTE

Příprava je klíčem k úspěchu – shromážděte předem všechny dostupné informace z webu. Ptát se zákazníka je správné, ale ne v situaci, kdy už můžete znát odpověď...

4

## VYUŽIJTE PŘÍ PŘÍPRAVĚ METODU 4S METHOD

- Porozumění SITUACI zákazníka
- STANOVENÍ relevantních cílů
- Určení SCÉNÁŘE schůzky
- SPECIFICKÁ podpora a podklady pro jednání

5

## POUŽÍVEJTE PREZENTACI K ZESÍLENÍ VAŠEHO SDĚLENÍ

Je jednodušší přijmout informaci, kterou také vidíte, než tu, kterou pouze slyšíte. Využijte situaci, kdy zákazník sedí před monitorem počítače.

6

## AKTIVNĚ POSLOUCHEJTE SVÉ ZÁKAZNÍKY

Věnujte jim svoji plnou pozornost – než začnete prezentovat navrhované řešení, ujistěte se, že plně rozumíte jejich potřebám.

7

## POUŽÍVEJTE STORYTELLING

Propojte se s posluchači na osobní úrovni – emoce jsou důležitým a neoddelitelným faktorem při rozhodování.

8

## BUĎTE FLEXIBILNÍ

Uvědomte si, že váš zažitý způsob komunikace nemusí vyhovovat nové virtuální situaci. Buďte připraveni změnit svůj přístup.

9

## BUĎTE KREATIVNÍ

Standardní prezentace obsahu nabídky nemusí být účinná. Zvažte zapojení videa, obrázků a dalších zajímavých vizuálních prvků pro zesílení účinku.

10

## BUĎTE TRPĚLIVÍ

Pravdou je, že prodej na dálku je nový jak pro vás, tak pro zákazníka. Poskytněte zákazníkovi čas na to, aby si na novou formu zvykl, netlačte příliš na rychlé uzavření dohody.