



## مناسب‌ترین زمان و بهترین راه ارائه پیشنهاد فروش

اگر می‌خواهید فروشی صورت بگیرد، باید به موقع پیشنهاد بدهید. حتما می‌گویید این را خودم هم می‌دانم، بهترین زمان پیشنهاد دادن چه وقت است؟ من از کجا بدانم؟ هیچ‌کس به جز خود شما نمی‌تواند تشخیص بدهد. فقط می‌توانم بگویم زمان مناسب، وقتی است که نشانه‌های تمایل را در خریدار ببینید و احساس درونی خود شما هم موید آمادگی شرایط باشد.

تشخیص اینکه پیشنهاد را چطور عنوان کنیم، آسان‌تر از تعیین زمان مطرح کردن آن است، باید با آمادگی کامل در مورد آن اقدام کنیم.

نکته مهم: پرسش‌هایی که هرگز نباید در هنگام پیشنهاد فروش طرح کرد از این قرارند: «چه کار کنم تا این معامله انجام شود؟» یا «شما برای انجام دادن این معامله چه انتظاری از من دارید؟» به نظر برخی این پرسش‌ها توهین‌آمیز هستند و از طرفی فروشندگانه‌های حرفه‌ای با هدف‌ها و وظیفه‌های خود آشنا هستند.

بعضی از فروشندگانه‌ها پیشنهادشان را طوری مطرح می‌کنند که گویی اهمیت چندانی

برای پاسخ مشتری قائل نیستند. این عده با شنیدن «نه» دست از تلاش بر می‌دارند؛ ولی فروشندگانه‌های حرفه‌ای همیشه «نه» را «هنوز نه» تلقی می‌کنند.

## ۱. بپرسید: نگرانید که از معامله با ما ضرر کنید؟

وقتی از مشتری چنین پرسشی شود، اگر نگران چیزی باشد آن را بروز خواهد داد و از آنجا که معمولا مورد خاصی وجود ندارد و سکوت می‌کند، می‌توانید فوری بگویید: ... «خب پس حالا که چیزی را از دست نمی‌دهید، امضا بفرمایید.»

## ۲. بپرسید: آیا مایلید از خدمات دیگر شرکت ما هم استفاده کنید؟

اگر شما فروشنده شرکتی هستید که محصولات متعددی دارد، در ابتدا کار فقط با یک نوع محصول موقعیت خود را تثبیت کنید و در حاشیه راه را برای معامله‌های دیگر هموار کنید.

## ۳. به مشتری نشان دهید که مایلید در مراحل بعدی کار هم مشارکت کنید

به طور مثال بپرسید: آیا می‌خواهید ترتیبی بدهید که من هم‌زمان تحویل جنس حضور داشته باشیم؟ یا می‌خواهید چند نفر از کارمندان آموزش ببینند؟ یا به نظر شما جلسه‌های آموزشی را کی برگزار کنیم؟

## ۴. بپرسید آیا مانعی سر راه معامله با شرکت شما می‌بیند؟

بگویید: اگر موردی به نظرتان می‌رسد، بفرمایید تا رفع کنیم.

## ۵. اگر به مانع یا مشکلی اشاره کرد، بپرسید: فقط به خاطر همین یک مورد است که رضایت نمی‌دهید؟

پس اگر این مشکل برطرف شود کار تمام است؟

## ۶. خلاقیت به خرج دهید

در مدت‌زمانی که منتظر دریافت جواب مشتری هستید، با یک شوخی جالب اعلام وجود کنید. به طور مثال، برایش پیامک بزنید و بزنید و بنویسید «با جواب مثبت خود خواب را به چشمان من بازگردان» یا «با یک بله شما شب تار فروشنده بینوا سحر می‌شود.»

نمک بپاشید و پول پارو کنید!

## ۷. شرایطی فراهم کنید که «نه» گفتن به پیشنهادتان سخت باشد

به طور مثال، بگویید: «چطور است روز جمعه ناهار در خدمتتان باشیم تا در این فرصت خواسته‌هایتان را برایم شرح دهید. همان جا به شما خواهم گفت که بر آوردن آن‌ها در توان ما هست یا نه. این پیشنهاد را می‌پسندید؟» یا «چطور است که برای آزمایش، یک نمونه از محصول ما را ببرید. اگر به کارایی آن و صحت گفته بنده ایمان نیاوردید لازم نیست هزینه‌اش را بپردازید، پیشنهاد منصفانه است؟»

اگر هیچ یک از مواردی بالا کارساز نبود:

## با شوخی کار را تمام کنید

بگویید: می‌دانید چطور هر دوی ما خلاص می‌شویم؟ با بله گفتن شما!

## نکته مهم

پیشنهادتان را وقتی عنوان کنید که مشتری از نظر روحی در شرایط مساعدی باشد. یکی از بدترین مکان‌های ارائه پیشنهاد، دفتر مشتری است و بهترین جا سر میز صبحانه، ناهار یا شامی است که شما میزبانید. دفتر خودتان و نمایشگاه‌های تجاری هم در الویت‌های بعدی قرار دارند.

## پاسخ نهایی

رمز موفقیت در این است که با حالتی دوستانه و محترمانه پیشنهادتان را عنوان کنید. مراقب باشید مشتری احساس نکند تحت فشار قرار گرفته و لحتتان آمرانه نباشد. برای کسب مهارت چاره‌ای جز تمرین زیاد ندارید.