

Eski Satış Yöntemi Artık İşe Yaramıyor.. bir yere kadar.

Bir satış uzmanı olarak başarılı olmak için, bir kişiye iki defa satabilmelisiniz veya sizi başka birine referans gösterecek birine satmalısınız.

Sadece bu teknikleri farklı bir yolla... dostane bir yol, hizmet etmenin satmaktan önce geldiğini vurgulayan bir yolla uygulayın.

1. **Müşterinin istekleri, ihtiyaçları ve anladıkları doğrultusunda konuşun** (satın)
2. **Kişisel bilgi toplayın...**
3. **Dostluklar kurun...**
4. **Hiçbir rakibinizin delemeyeceği bir dostluk kalkanı geliştirin..** Sizin rakibiniz de müşterilerinizi ararsa, onlar da bunu yaparlar mı? Bunu sağlamak için ne yapıyorsunuz?
5. **Ortak bilgi alanı bulun...**
6. **Güven kazanın...**
7. **Keyif alın ve esprili olun...**
8. **Asla satış tuzağına düşmeyin...**

Satışta başarılı olmak için, sadece bir tek değil, binlerce yol olduğunu anlamalısınız. En iyi satıcıların, en iyi tutuma, en iyi ürün bilgisine sahip olduğu ve en iyi hizmeti verdiğiidir.

İnişe geçmiş bir ekonomide başarıyla satmak

Nokia.com ekonomisi neden başarısız oldu? Başarısız oldu, çünkü insanlar satış yapmayı unuttular. *Sen yaparsan, onlar gelirler.* Bir sorun. Geldiler, ancak satın almadılar.

Ne yapmak gerektiğini mi öğrenmek istiyorsunuz?

1. **Mevcut müşterilerinizi canınız pahasına koruyun**
2. **Fiyat değil, ilişkidir.** Sizin en büyük fırsatınız değerli ilişkiler kurmaktır.
3. **Karnınız tok ve halinizden memnunken yapmadığınız şeyleri şimdi yapma zamanıdır.** En iyisi olmak için çalışma arkadaşlarınızı eğitin. Hem satışta hem de hizmette, mümkün olan en iyi eğitimi vererek çalışma arkadaşlarınıza şimdi yatırım yapma zamanıdır.
4. **Kalitenizi gözden geçirin ve EN İYİSİ olmayan her şeyi bir bir yok edin.** Yaptığınız her şeyi bir seviye daha yükseltin ya da herhangi bir şeyde EN İYİ siz olun.
5. **Daha önce hiç yapmadığınız kadar grup iletişimi kurun.** Grup iletişimi geliştirmeye, haftada 4-6 saat vakit ayırmıyorsanız, bunu yapan biri karşısında kaybedersiniz. Daha fazla müşteri ve potansiyel müşterinin önüne çıkmak için 1 senelik yazılı bir grup iletişim planınız var mı?
6. **Kendinizi toplum içinde görünen ve bilinen değerli bir kimse konumuna getirin.** Eğer değerli bir kişi olarak biliniyorsanız, insanlar sizi (broşür için değil) sorunlarına cevap bulmak için arar. Bu, grup iletişimi, sektör ve toplum liderliği ve şöhretin bir bileşimidir.
7. **Müşterilerin ve potansiyel müşterilerin DAİMA değerli bilgilere ve KENDİ işlerini geliştirmelerinde onlara yardımcı olacak yeni fikirlere zamanı vardır.** Neden müşterilerinize vermeye başlayabileceğiniz satış tüyoları gibi maliyeti düşük, değeri yüksek 10 şeyin bir listesini yapmıyorsunuz? Katma değer kazandırabileceğiniz beş alanı belirlediniz mi? Şu anda ne tür bir katma değer kazandırıyorsunuz?
8. **Şöhretinizi geliştirin, çünkü bu şöhretle tanınacaksınız.** Not. Herkes sizi sevecek diye bir şey yok..bunu aşın. Ancak, gelecek birkaç yıl içinde başarılı olmak için en iyi şansınız birçok sizi SEVEN müşteriye sahip olmaktır. Siz orada olmadığınızda insanlar sizin hakkınızda neler söylüyorlar?
9. **Bir satış yaptığımızda kısa dönem bir uzlaşma mı yapıyorsunuz, yoksa uzun dönem bir yükümlülük mü alıyorsunuz?**
10. **Sızlanırsanız galip gelemezsiniz.**

11. Her sabah ne okuyorsunuz? Yoksa sadece TV mi seyrediyorsunuz?
12. Harcamayın yatırımı yapın.Hergün kendinize ne kadar zaman yatırımı yapıyorsunuz
13. Farklılaşma üzerine, yeni yöntemlerle çalışın. Sıradan herşeyi hatırdan kalana dönüştürün.Selamlaşmalar,yazılı bilgiler,teklifler,mesajlar ve siz.Sizin hakkınızda hatırlamaya değer ne var?Sizde farklı olan nedir?
14. Web'deki varlığınız neredeyse önemli sınırdadır.Paranız varken Web'de yatırım yapmadıysanız,dişinizi sıkın ve şimdi yapın.Ya da yapan birine karşı kaybetmeye kendinizi hazırlayın.Sizin Web sitenizdeki WOW nedir?
15. WOW sayesinde yükseltin.Son üç ayda yaratıcılık üzerine ne okudunuz?
16. Reddedilmenin sevincini öğrenin.
17. Diğerleri uyurken siz çalışın.Başarımı başkalarının yapmak istediğinden daha fazlasını yapmak isteme gerçeğine borçluyum.Dengesiz çalışmazsanız çek defteriniz dengesiz olacaktır.
18. Gece insanı değil,gündüz insanı olun.
19. İş dışında yaptıklarınız işteki başarınızı blirleyecektir.
20. Üzerinde bile çalışmadığınız ne hedefleriniz var?
21. Günlük dozunuzu belirleyin ve ne olursa olsun onu yapın.Hedefi başarmanın 2.kısmı hedefi günlük işlere bölmektir.Günde 3dolardan 1000 dolar biriktirin.Günde beş randevuyla 30 satış yapın.
22. Kendi üzerinize bahse girin ve başarmak için çalışın yoksa yarışı kazanamazsınız.Ekonomik,etkili ve akıllı bir satış otomatı olmak daha iyidir.Fiziksel benliğinize değil,zihinsel belleğinize yatırım yapmanın zamanıdır.”Daha da ekonomik,etkili,ve akıllı” olmak için ne yapabilirsiniz?Kendinize ne kadar yapıyorsunuz?
23. Bu sizin tutumunuzdur ve daima sizin tutumunuz olmuştur.
24. Şirketinize bağlı değil, size bağlıdır.İşinizin, iş alışkanlıklarınızın,müşterilerinizin ve kendinizin sorumluluğunu üstlenin ve sahiplenin.

Wow –işte liste budur.

4 yaşında, bakkalda annenizden şeker isterken ve “hayır”ı cevap olarak kabul etmezkenki gösterdiğiniz kararlılığınızı yeniden kazanın.Basit cevaplar, çok çalışma.Ayrıca,ben kendi Pazar payımı korumak için burada savaşıyor olacağım.Bir kez daha,başkaları sızlanırken ben satıyor olacağım.Ya siz?

Ve denememiş ispatlanmamış metot...

- 1.Büyük hedeflerinizi yazın...
- 2.Küçük hedeflerinizi yazın...
- 3.Bu kağıtları göz önüne koyun...
- 4.Onlara her baktığınızda yüksek sesle tekrarlayın...
- 5.Harekete geçene kadar bakmaya ve konuşmaya devam edin...
- 6.Notu hergün orada görmek sizi hergün harekete geçmeniz için düşündürür. Başardım.
- 7.Başarınızı hergün yeniden okuyun...

Wow!

- 1.Program basittir.
- 2.Program işe yarar.
- 3.Sonuçlar tutumunuzu değiştirir.
- 4.Sonuçlar hayatınızı değiştirir.
- 5.Sonuçlar başarıya ulaşma kapasiteni konusundaki genel düşüncenizi değiştirir.

Hedefinizi yapıştırın.Hemen yapıştırın.

1 dolar gönderin

Satış başarısı için 39,5 kural

- 1.Olumlu bir tutum geliştirin ve bu tutumu sürdürün
- 2.Kendinize inanın
- 3.Hedefler baelirleyin ve yerine getirin.Bir plan yapın
- 4.Satış temel bilgilerini öğrenin ve uygulayın
- 5.Müşteriyi anlayın ve ihtiyaçlarını kaşılayın.
- 6.Yardım etmek için satın.
- 7.Uzun süreli dostluk ilişkileri geliştirin.
- 8.Şirketinize ve ürününüze inanın.
- 9.Hazırlıklı olun.
10. Samimi olun.
11. Alıcıyı değerlendirin.
12. Randevulara zamanında gidin.
13. Profesyonel görünün.
14. İlişki ve alıcı güveni geliştirin.
15. Espirili olun.
16. Ürününüzün tüm ilgilerine hakim olun.
17. Ürünün özelliklerini değil,faydalarını satın.
18. Eğer söz verirsiniz sözünüzü tutun.
19. Rakibi aşağılamayın.
20. doğruyu söyleyin.
21. Tanıklıkları kullanın.
22. Satın alma sinyallerini dinleyin.
23. İtirazlara karşı tedarikli olun.
24. Gerçek itirazı bulun.
25. İtirazların üstesinden gelin.
26. Satın almasını isteyin.
27. Satış sonuçlandırma sorusu sorduğunuzda,çenenizi kapatın.Satışın ilk kuralıdır.
28. Eğer satı yapamazsanız geri dönmek için kesin bir randevu alın.Müşteriyi her arayışınızda bir çeşit satış yapın.
29. Takip edin,takip edin,takip edin
30. Reddedilmeyi tekrar tanımlayın.
31. Değişikliğe karşı tedarikli ve açık olun.
32. Kurallara uyun.
33. Diğerleri ile(iş arkadaşları,müşteriler) uyumlu olun.
34. Şansı çok çalışmanın yarattığını anlayın.
35. Hata(ya da sorumluluk) sizdeyken başkalarını suçlamayın.
36. İsrarın gücünü kullanın.
37. Başarı formülünüzü rakamlar aracılığıyla bulun.
38. Tutkuyla yapın.
39. Hatırda kalır olun.Keyif alın.Başarı, iyi tecrübelerle ortaya çıkan bir performans ve özgüven seviyesidir.

Satış başarı formülü...AHA! (Attitude-Humor-Action)tutum-Mizah-Eylem

Bu formül –TME- satı başarmada etkili olduğunu düşündüğüm unsurların bir bileşimidir. TUTUM- Sizin olumlu sizinsel tutumunuz hayatınızdaki her girişimi başarıya yönlendiren sürücü gücünüzdür.

MİZAH- Mizah sadece komik olmak değildir.Sizin etrafınızı nasıl gördüğünüzdür.Mizah,satışta başarılı bir kariyer ve etkin bir yaşam biçimi için

gülümsetmektir.”Sizinle konuşmak hoşuma gidiyor.Beni güldürüyorsun” veya “Beni mutlu ettin”sözlerini duymak.İlaç gibidir,satış ilacı.

EYLEM-Söylediklerinizi yerine getirmek.Sabahları,açıkça belirlenmiş hedefler dizisine uyanmak.Tamamiyle hazırlık olduğunuz bir günlük programınız olması.Son görüşmenizi yapmak.WOW.

Satıcılar neden başarısız olurlar?

Bişeyler yanlış gittiğinde,bunun kimsenin değil kendi hatanız olduğunu hatırlayın.Seçim sizin.

Satış tutumu, doğal yeteneği,gücü,arzusu ve başarı inadı olan kişiler tarafından öğrenilen bir beceridir.

Kendinizden kaynaklanan zihinsel bir engeliniz var mı?

- 1.İçinde bulunduğunuz durum için şartları suçlamaktan vazgeçin.
- 2.İçinde bulunduğunuz durum için diğerlerini suçlamayın.
- 3.Müşterinizi veya potansiyel müşterinizi her geçen gün daha iyi tanıyın.
- 4.Bir cevap alana kadar ısrar edin.
- 5.Nerede olduğunuzu veya olmanız gerektiğini bilin.
- 6.Hergün becerilerinizin üzerşnde çalışın.
- 7.Çözümüne yönelik olun.
- 8.Size bir torba çimento ve bir kova su verildi.İster bir basamak yapın,ister bir set çekin.Tercih sizin ve daima da sizin olmuştur.

Dürüstçe, bir müşteri kendisine nasıl davranılsın ister?

İşte size müşterilerin –direkt kendi ağızlarından-satıcılardan istediklerinin listesi.Özetle,

- 1.Bana gerçeklerden bahsedin
- 2.Bana doğruyu söyleyin, ve dürüstçe kelimesini kullanmayın.
- 3.Ahlaklı bir satıcı isterim
- 4.Bu ürünün/hizmetin benim için neden mükemmel olduğunu belirten bir sebep gösterin.
- 5.Bana birkaç kanıt gösterin
- 6.Yalnız olmadığımı gösterin.Bana benzer birilerinin başarılı olduğu benzer bir durumdan bahsedin
- 7.Bana memnun bir müşteri mektubu gösterin.Bir tanıklık 100 tanıtımdan daha güçlüdür.
- 8.Bana satış yaptıktan sonrada hizmet vereceğinizi gösterin
- 9.Bana fiyatın uygun olduğunu söyleyin ve gösterin
10. Bana en iyi ödeme yolunu gösterin
11. Bana bir seçenek verin ve bırakın karar vereyim,ancak uzman tavsiyelerde bulunun.
12. Tercihimi destekleyin.
13. Benimle tartışmayın
14. Benim kafamı karıştırmayın
15. Bana olumsuz şeyler söylemeyin
16. Beni aşağılamayın
17. Satın aldığımı ya da yaptığımın yanlış olduğunu söylemeyin
18. Ben konuşurken beni dinleyin.
19. Bana özel olduğumu hissettirin
20. Beni güldürün
21. Yaptığım işle ilgilenin
22. Bana bişeyler anlatırken samimi olun
23. Satın almak istediğim zaman bana baskı yapmak için birtakım bayat satış teknikleri kullanmayın
24. Bana sattığımız şeyin teslimatını-taahhüt ettiğiniz tarihte-yapın
25. Satın almama yardım edin-bana satış yapmayın

Dürüstçe, bir satıcı kendisine nasıl davranılsın ister?

1. Telefon çağrılarına geri dönün
2. Oradaysanız telefonlarıma cevap verin.Eğer telefon cihazında benim aradığımı görüyorsanız,beni başınızdan atmayın.
3. Sekreterinize “Mr.Johnson randevusuz kimseyi kabul etmez” dedirtmeyin.
4. Bana gerçeği söyleyin.
5. Kararı siz veremiyorsanız (ya da tek başınıza veremiyorsanız), bana kimin (ya da başka kimin) karar verdiğini söyleyin.
6. Tanıtımımı yaparken bana neler hissettiğinizi söyleyin.
7. Bana gerçek itirazınızı söyleyin.
8. Yapacağınızı söylediğiniz şeyi yapın.
9. Bana üzerinde biraz düşünmek istediğinizi söylemeyin.
10. Bana bunun bütçenizde olmadığını veya senelik bütçenizi doldurduğunu söylemeyin.
11. Paranız yoksa ve satın almak istiyorsanız bana söyleyin ki, satın alabilmeniz için bir yol bulmanıza yardım edeyim.
12. Oyun oynamayın
13. Bana saygı gösterin.
14. Eğer son karar için başkalarıyla görüşmeniz gerekiyorsa,bırakın bende orada olayım.
15. Randevumuza zamanında gelin.
16. Randevularınıza gelin.
17. Hemen karar verin
18. Satın almanızı istediğimde alın.

Kolay Bulunmayan Sıcak Düğme... Onu Nasıl Bulursunuz?

Sıcak düğmeye basarak sadece onu bulabilirseniz işe yarar.İşte size bir konuşma sırasında kişisel ya da ticari sıcak düğmeyi keşfetmek ya da açığa çıkarmak için birkaç yol(İyice Not Edin:Kişisel olan ticari olandan daha sıcaktır.)

1. Satüsü ve durumu hakkında sorular sorun
2. Gurur duyduğu konular hakkında sorular sorun
3. Kişisel ilgi alanları hakkında sorular sorun
4. Hedefe ilişkin sorular sorun
5. Bürosundaki herşeye bakın

Sormak ve bakmak işin kolay kısmıdır.Dinlemek ise, en zor en önemli kısımdır.Sıcak düğme cevabın içindedir.

1. İlk söylenen ya da ima edilen şeyi dinleyin
2. İlk cevapların tonunu dinleyin
3. Hemen verieln ve vurgulu cevapları dinleyin
4. Uzun, detaylı açıklama ve öyküleri dinleyin
5. Yinelenen beyanlatları dinleyin
6. duygusal cevapları arayın

bulduğunuzu düşünüyorsunuz o halde düğmeye basalım

1. Önemi ya da anlamı hakkında sorular sorun
2. Sıcak olduğunu düşündüğünüz alan hakkında sorular sorun
3. Soruları ustalıkla sorun
4. Tanıtımız boyunca sıcak düğmeyi ön plana çıkarmaktan korkmayın
5. “Eğer ben (bir çözüm önerin)..... yapsaydım siz(karar vermek ya da satın almak)..... yaparmıydınız?” ev benzeri cümleler kullanın.”Bunu çözmenin şöyle.....bir yolu var”kalıbını deneyin.

Önlem alınması gereken sözler:

1. Sıcak düğme bazen çok hassas bir konudur
2. Sıcak düğme kolay bulunmaz.
3. Sıcak düğme bir asansördür.

En iyi potansiyel müşterileriniz,mevcut müşterilerinizdir

Mevcut müşterilerinizin daha fazla satın almasını sağlamak için bazı fikirler:

1. Onlara yeni birşey satın
2. Ellerindenden bie seviye daha üstün veya özellik artıran ilave bir parça satın
3. Onlara,farklı yerler için, aynı şeyden daha fazlasını satın
4. Onlara ilave ürünler ve hizmetler satın.
5. Size her ay bir referans bulmalarını sağlayın
6. Onlara her ay bir referans bulun.

1000 potansiyel müşteriye satış yaptıktan sonra 100 memnun müşterim olmasını yeğlerim

Pazartesi günü satış yapmak

1. haftaya başlamak için Pazartesi sabahı bir satış yapın.başarınızı hazırlayın yoksa başaramazsınız.
2. Pazartesi. Haftanın ilk günlerinde yaptıklarınız,geri kalan günlerin gidişatını belirler.Ve Pazartesi günü yaptıklarınız tamamiyle bir önceki hafta ne kadar akıllıca çalıştığınızın üzerine kuruludur.
3. Pazartesi sabahı ilk iş olarak bir satış yapın.
4. Yeni bir şeyler öğrenin.
5. Haftanın geri kalan kısmı için en az beş randevu alın..
6. Tüm hafta boyunca çok çalışın...Cuma.
7. Yeni bir şeyler öğrenin...
8. Cuma öğleden sonra bir satış yapın...
9. Pazartesi randevunuzu cumadan teyit edin ve sağlamlayın
10. Gelecek hafta için en az beş randevu ayarlayın..

Satış yapmanın en kolay yolu tepeden tırnağa satış

Size tepeden başlamanızı tavsiye ederler.Ne kadar yüksekte başlarsanız, o kadar çok başarı elde etme şansınız vardır.

Başlamadan önce hazırlanın.Bu oyunda sadece tek atış hakkınız var; en iyi atışınız olsun

- Yazılı bir oyun planı yapın
- Görüşmeyi yapmadan önce, satışa tamamiyle hazırlıklı olun

- Lideri (ismiyle) belirleyin ve hakkında öğrenebileceğiniz çok bilgi ve özelliklerini öğrenin
- Paslaşmalara dikkat edin

Tepeden tırnağa satışın sırrı 4,5 kuraldır...

- Becerikli ve yaratıcı olun
- Hazır (hazırlıklı) olun
- Durmak bilmeyin
- Hatırda kalır bir kişi olun

Bu İşi Başarmayı Tek Yoludur

Satışa giderken başıma komik bir şey geldi!

Size hayır demekle, evet'e bir adım daha yaklaşmanıza yardım ettiklerini söyleyin. Bunu için sevindiğinizi anlatın. Bir evet almak için beş hayır gerektiğini ve halen 3 hayıra daha ihtiyacınız olduğunu söyleyin. Bu konuyla ilgilenmeyen başka birilerini tanıyıp tanımadıklarını sorun, böylelikle birisi evet demeden önce 3 hayır daha elde edebilirsiniz. Size hayır diyecek insanlara ihtiyacınız olduğunu söyleyin.

Eğer müşteriyi ya da potansiyel müşteriyi güldürebilirsenez, ona satabilirsiniz. Hiçbir şey mizahtan daha hızlı ilişki kuramaz.

- Satış görüşmesinde neşeli bir ortam yaratabilmek için tanıtımın başında mizah kullanın. Potansiyel müşteriyi ne kadar erken güldürebilirsenez o kadar iyidir. Gülme bir çeşit onaylamadır.
- Başkalarını gülünç duruma düşürecek şakalar yapmayın.
- Fıkranın kurbanı ya da örneği olarak kendinizi kullanın
- Fıkranın kurbanı ya da örneği olarak kendinizi kullanın.
- Bazıları fıkrayı kavrayamaz.
- Kendiniz de etnik bir gruptan olmadığınız takdirde etnik mizah kullanmayın ve etnik şakalar yapmayın.
- Bir fıkra anlatmadan önce dinleyin.
- Fıkra tipi mizahtan çok kişisel tecrübelerinizi kullanmaya çalışın. İki kişi yolda gidiyormuş dan çok büronuzdayken, çocuğunuz ile beraberken yada siz küçükken olan komik bir şeyden bahsedin.
- Zamanlama. Zamanlama. Zamanlama.
- Bir espri dosyası tutun.
- Kabalık sınırındaki espriler riskli olabilir
- Soruları mizahla fırsata dönüştürün.
- Habersiz görüşmelerden korkmayın; onlara gülüp geçin.

Beni Hatırladınız mı? Ben bir satıcıyım ... Tüm diğerleri gibi.

İşte hatırdaki kalıcı bir pazarlama kampanyasına katabileceğiniz bir takım unsurlar:

- Elden teslim
- Hızlı teslimat
- Erken saatlerde servis
- Geç saatlerde servis

- Söz verdiğinizden fazlasını teslim etmek
- Kişisel bir teşekkür
- Bir espri fakslamak
- Daha önce söylenmiş sözlerden örnek vermek
- Dikkat çekici bir kartvizit
- Anlamlı şeyleri içeren bir hediye sepeti
- Kişisel ilgi alanları hakkında herhangi bir şey fakslamak
- Doğum gününde aramak
- “sizi düşünüyordum da” diyerek aramak
- Kişisel ilgi –satış öncesinde, sırasında ve sonrasında
- Bir teşekkür hediyesi vermek
- Kişisel bir teşekkür hediyesi vermek –kişinin ilgi alanı hakkında bir kitap, bir golf dersi

“Sizi tanıma fırsatı bulduğum VE satın aldığınız için memnuniyetimi bildiririm” anlamına gelen birşey yapın.

- Çocuk sayısı (öğrenci mi?hangi okul)
- Gittiği üniversite
- Favori spor takımları
- Favori restoranları, yiyecekleri
- Araba modeli
- Evcil hayvan çeşidi
- Hobileri
- Favori dergisi
- Son okuduğu kitap
- Birincil hedefi
- Son tatili –nerede
- Okuduğu ticari yayınlar
- Katıldığı ticari birlikler
- Kentle ilgili/ toplumsal organizasyonlar
- Memleketi
- Yaşadığı yada çalıştığı diğer yerler
- Mevcut ikametgahının olduğu diğer yer.

Sonrasında diğerlerine sizden bahsederler mi?

Hatırda kalır olmak ve hatırlanmak yaratıcı/kişisel şeyler yapmak demektir.

Örneğin;

- *Ayın müşterisi seçin*
- *Bir müşteri ödül programı olsun –En iyi müşteri, Sohbeti en keyifli müşteri, En profesyonel müşteri*

Habersiz görüşmede karar yetkisi olan kişiye ulaşmak

İnsanlar isimlerini övgü ve teşekkürlere eklenmiş işitmeye bayılırlar. İlk başlangıç cümleiniz, iyi yada kötü anında bir izlenim yaratır.Bu izlenim satışın tonunu belirler.

Başlangıç sonuçlandırma kadar önemlidir

Bana yardım edebilir misiniz?

Habersiz görüşme (televonda)

İzlenecek 7,5 kural vardır.Bu kuralları daima izleyin.

- 1.konuşurken gülümseyin
- 2.Kendi isminizi ve şirketinizin ismini verin
- 3.KONUN ÖZÜNE ÇABUCAK İNİN. Amacınızı ilk iki cümle içinde ifade edin.
- 4.Kısa ve tatlı konuşun
- 5.Bir parça esprili olmaya çalışın
- 6.yardım teklif edin ya da isteyin
- 7.Önemli bilgileriniz olduğunu ifade edin.
- 7,5. Satın almalarını isteyin.atış sadece bir randevu almak da olabilir.Ancak amacınız ne olursa olsun telefonu kaldırdığınızda...amacınıza ulaşana kadar direnin

Habersiz görüşme eğlencelidir...Öyle olduğu düşünürseniz.

- 1.Olağanüstü bir şekilde iyi hazırlanmış olun
- 2.hiçbir şey için özür dilemeyin,açıklamalarda bulunmayın
- 3.ilk cümlelerinizi aktarma tarzınız başarınızı belirler.
- 4.isteksizliğe ya da endişelendiren konulara ikinizi vermeyin.
- 5.Görüştüğünüz herkes bir satış değildir..
- 6.Size hayır diyenlerden öğrenin
- 7.Çalışın,çalışın,çalışın
- 8.Keyif alın!

Satın almasını isteyin!

Habersiz görüşmeleri sıcak satış yapan unsurlar

- 1.Başlangıç cümlesini aktarın
- 2.Anlamlı bir diyalog ortamı yaratmak için Güçlü (düşündüren) sorular sorun
- 3.Güven yaratmak için Güçlü (fayda belirten) Cümleler kurun
- 4.Potansiyel müşteriyi ihtiyaç,istek,karar verme kapasitesi ve para (ödeme kapasitesi) açısından değerlendirin.
- 5.Bilgi toplayın
- 6.Geliş nedeninize gelin –satış çevriminizde yer alan bir sonraki adıma geçin
- 7.doğru tutumu ve odaklanmayı yakalayın
- 8.başlangıç cümleleri önemlidir.

Satışı kolaylaştırmak mı istiyorsunuz? Önce potansiyel müşteri ilişkisi kurun.

İnsanlar bir satıcıdan çok bir dosttan satın almaya meyillidirler.

Bu işin püf noktası, potansiyel müşterileri kendileri hakkında konuşmaktır. Bu size ortak bir zemin bulma, ilişki kurma ve satış yapma şansınızı artırma fırsatı verir. İlişki yoksa, satış da yok!

Satışın ilk derslerinde bir tanesinde şudur: Eğer sizden hoşlanırlarsa, size inanır, güvenir ve kendilerini sizinle güvenli hissederse, ancak bunun sonucunda sizden satın alabilirler. Eğer bu dört unsurdan bir tanesi eksik ise, cevap satıştan, satmayışa dönüşür.

Potansiyel müşterinin satın almasına yeterli güven kuran 12,5 yöntem

1. Tamamiyle hazırlıklı olun
 2. Potansiyel müşterileri tanıtıma erkenden dahil edin.
 3. Yazılı bir şeyleriniz olsun
 4. başka bir müşteriye nasıl yardım ettiğinizi anlatın
 5. Mümkünse bir referans kaynağı kullanın
 6. Daha büyük müşterinizin ya da karşınızdaki alıcının rakiplerinin isimlerini söyleyin
 7. Memnun müşterilerinizin yazılı bir listesini bulundurun
 8. Tanıklık mektuplarından oluşan bir defter edinin
 9. Potansiyel müşteriye bombardımana tutmayın
 10. Satış sonrası servisin altını çizin
 11. Uzun süreli ilişkilerin altını çizin
 12. Prim için değil yardımcı olmak için satın
- 12,5 Sürecin en önemli bağlantısı. Doğru soruları sorun

Sizin mücadeleniz, kendinizi müşterinizin ya da potansiyel müşterinizin ihtiyaçlarını kaşılamaya ve onlara yardım etmeye yeniden adamaktır.

Bunu nasıl yaparsınız? Konu üzerinde çalışmalısınız. Çalışma arkadaşlarınızı ve diğer satıcıları bir araya toplayın ve farklı olma üzerine çalışın. Bir odadaki bu yetenekli kişiler cevapları ve olumlu sonuçları yaratır. Bunları not alın. Uygulayın. Ve sonuçların kesinlikle yüzünüzü güldüreceğine güvenin.

Potansiyel müşterinizin fiziksel olarak katılımını sağlamak satış sürecinin tek en önemli yoludur.

Grup satışları teke tek satışlardan çok farklı

- İyi, ancak sıradan görünün
- Erkenden gidin ve herkesle tanışın
- Herkesin ismini hatırlayın
- Önceden grup hakkında bilgi toplayın
- Güçlü kişiyi bulun
- Sorun yaratan kişiyi bulun ve onlara başta müdahale edin
- Grup sorunlarını erken sorarak tüm itirazlarını kapatın
- İtirazları tahmin edin ve tanıtım esnasında kapatmaya çalışın
- Etkileşimi erken sağlayın

- Lehinize konuşacak birini erkenden saptayın
- Analitik bir yapıya sahip olanlar için rakamlar verin
- Rakamları açıklığa kavuşturduktan sonra grubu duygusal yönden kazanın
- Net, özet,kaliteli kağıda basılmış ve satışı sonuçlandırmaya yönlendirecek notlar dağıtın.

21.yüzyıl bilgisayar ortamında satış tanıtımları

- Bir silah...
- Sizi profesyonel gösterir...
- Sizi rakiplerinizden farklı bir konuma yerleştirir...
- Bir lider olarak görünürsünüz
- Sizi yarışta tutar ve düşmenizi engeller
- Potansiyel müşteriyi büyüler
- Potansiyel müşterinin sorularına daha sorulamdan cevap verir
- İçine potansiyel müşterinin yapacağı bir değerlendirme ytesti koyabilirsiniz...
- Ürün ya da hizmetinize yapılan özel itirazların üstesinden gelmek üzere planlanabilir...
- Bir satış sonuçlandırma sorusu sormak üzere planlanabilir...
- O kadar iyi ki korkutucu.

Gerçek itiraz, lütfen ayağa kalsın!

Sorun çoğu satıcının gerçek itirazı bulamaması ve itirazlar olduğunda üstesinden gelmek için hazırlıklı olmamasıdır.Neden?

- Teknik (ürün) bilgileri eksiktir
- Satış araçları eksiktir
- Satış bilgileri eksiktir
- Kendine güven eksiklikleri vardır
- Önceden hazırlıklı değildirler(çoğunlukla önceden 10 kez duydukları aynı itiraz için)
- Tanıtımları eksiktir.

İtirazı nitelendirmek ve itirazın üstesinden gelmek eşit derecede önem taşır.

Gerçek –piyasa itirazları...Gerçek –piyasa çözümleri!

Müşteri tam olarak hayır demez;sadece şimdi olmaz diyordur.Bir itiraz aslında alıcının ilgisini gösterebilir.

İtirazlar neden olur?

- 1.Çünkü potansiyel müşterinin aklında şüpheler ya da cevapsız kalan sorular vardır.(bazen satıcı tarafından yaratılan)
- 2.Çünkü potansiyel müşteri satın almak ister yada satın almakla ilgilenir fakat netleştirmeye ihtiyacı vardır, daha iyi bir anlaşma ister veya üçüncü bir kişinin onayı gerekmektedir.
- 3.Çünkü potansiyel müşteri satın almak istemez

Aşağıdaki koşullarda itiraz alacağınıza size garanti veririm:

- Alıcıyı tamamiyle nitelendirmediniz
- İhtiyaç oluşturmadınız
- İlişki geliştirmediniz
- İnanırlılık yerleştirmediniz

- Güven kurmadınız
- Potansiyel müşterinin sıcak düğmesini bulamadınız
- Tanıtımınız yetersizdi
- Tanıtımınızda itirazları öngörmediniz ve potansiyel müşteri onları ortaya atmadan önce üstesinden gelmediniz

İşte gerçek itirazı belirlemek ve üstesinden gelmek için yedi adım:

1. İtiraz belirtilirken dikkatle dinleyin
2. İtirazın gerçek itiraz olup olmadığını belirleyin
3. Tekrar doğrulayın
4. Sonuçlandırmaya geçmek için itirazı değerlendirin
5. Konuyu tamamiyle çözecek şekilde itiraza cevap verin. Fiyatı tamamen unutun. Ürün bilgisi, yaratıcılık, satış araçları, kendinize güveniniz, ürününüz, şirketiniz ve iletişim yeteneğiniz bu aşamada biraraya toplanır. potansiyel müşterinin sizinle aynı fikirde olması için tekniği, güven, samimiyet ve ikna kabiliyeti ile birleştirin ve bunda kararlı olun.
6. Bir sonuçlandırma sorusu sorun veya varsayım tarzında konuşun
7. Cevabı ve satışı onaylayın (mümkünse yazılı olarak)

İtiraz hakkında gözlem

Sonuçlandırma ve itirazların üstesinden gelme hakkında yazılı dağlar kadar belge var. Benim felsefem piyasa mevcut her kitap, bant ve seminerlerden yapabildiğiniz kadar çok teknik öğrenmektir.

Sonra iş ve dostluk ilişkileri geliştirerek –bu teknikleri asla kullanmayacak şekilde satış yapın. Ancak en iyi hile, hile değildir –dostluk ilişkisidir. sıcak ve açık bir insan ilişkisidir.

Bunlar, cüzdanınızda taşımanız için itirazların üstesinden gelme konusunun Cliff'in Notları versiyonudur. Büyük bir cüzdana ihtiyacınız olacak.

1. İtirazı dinleyin gerçek olup olmadığına karar verin
2. Bu itirazın tek gerçek itiraz olup olmadığını belirleyin
3. İtirazı farklı ifade ederek yeniden onaylayın
4. Sonuçlandırmaya geçmek için itirazı değerlendirin
5. Konuyu tamamiyle çözmek ve çözümü onaylamak amacıyla itiraza cevap verin
6. Bir sonuçlandırma sorusu sorun veya potansiyel müşteriyle varsayım (satış avucumun içinde gibi) tarzında konuşun
7. Cevabı ve satışı yazılı olarak onaylayın

Bir itiraz aslında alıcının ilgisini gösterebilir.

İtiraz önleme

“gerçekten mi, bunu daha önce hiç duymamıştım”

- Tüm olası itirazları belirleyin
- Onları yazın
- İtirazların cevaplarını, her biri için sonuçlandırma soruları ile beraber yazın
- Her cevabı destekleyen ve güçlendiren satış araçları geliştirin
- Yazdıklarınızı skeçler ile tekrar edin
- Yazdıklarınızı geliştirerek değiştirin

- Müşterilerde deneyin
- Gerçek piyasa deneyimlerini temel alan son gözden geçirmeleri yapın
- Belgelerin aslını bir dosyada saklayın

İşte bu sürecin bir parçası olarak tanıtımınıza ve yazdıklarınıza eklemeyi düşünebileceğiniz 7,5 itiraz önleme araç ve cümlesi:

1. Benzer durumlar
2. Tanıklık nektupları
3. Ürününüz yada şirketiniz hakkında bir öykü yada makale
4. Bir karşılaştırma grafiği
5. “Tecrübelerimiz bize göstermiştir ki..” şeklinde konuşun
6. “Müşterilerimizi dinledik.....hakkında bir sorunlar vardı.İşte bu konuda yaptığımız...” şeklinde konuşun
7. “..... olduğuna inanıyorduk ancak değiştik ve şimdi....”şeklinde konuşun

Kendinizi hazırlayın

İtiraz dizisinin üstesinden gelmek...

Satış müşteri itiraz ettiğinde başlar.

İtirazların üstesinden gelmek şunlara bağlıdır:

- Satış becerileri bilginize
- Ürün bilginize
- Potansiyel müşteriniz hakkındaki bilginize
- Yaratıcılığınıza
- Tutumunuza
- Potansiyel müşteriye yardım etme samimiyetinize
- Israrınıza

KURAL 1 : Bir itirazın üstesinden gelmeden v satış yapmadan önce, gerçek itirazı ortaya çıkarmalısınız

Potansiyel müşteri sadece “fiyat çok yüksek” dedi diye bugün almayacak değildir.

Potansiyel müşteri... “mevcut kaynağımdan memnunum” Dediğinde ne söylersiniz...

İşte potansiyel müşterinizin mevcut tedarikçisinden memnun olmasının en önemli 12 sebebi...

1. Fiyat veya geniş çaplı anlaşma (algılanan değer)
2. Ürün / hizmet kalitesi
3. Özel bir iş ilişkisinin varlığı
4. Kişisel bir ilişkinin varlığı
5. Bu tedarikçiyi yıllardır tanıyor olması
6. Daha iyisini tanımıyor –sadece iyi bir anlaşması olduğunu yada iyi bir servis aldığını sanıyor
7. Tedarikçim “ihtiyacım olduğunda bana yardım etti”
8. Müthiş (arkadaşça, hemen) hizmet
9. Stokları var (anında teslimat)
10. Kişisel hizmet / ricaları yerine getiriyor
11. Diğerleri tarafından tavsiye edilmiş “bizim satın aldığımız kişi”
12. Tembel, tedarikçisi var, değiştirmek istemiyor,para kendisinin değil (patron değil)

Potansiyel müşteri “beni 6 ay sonra tekrar arayın” dediğinde ne söylersiniz...

1. Yeterli ilişki geliştirmediniz
2. Yeterli alıcı güvenini kurmadınız
3. Yeterli ihtiyaç yaratmadınız
4. Yeterli derecede değer belirtmediniz
5. Yeterli güven ortamını yaratmadınız
6. Yeterli istek uyandırmadınız
7. Bugün satın alması için aciliyet duygusu hissettirmediniz

Potansiyel müşterinin satın almaya hazır olduğunu gösteren 19,5 erken uyarı sinyalleri hangileridir?

1. Stok durumu yada mal alma zamanı hakkında sorular
 2. Teslimat hakkında sorular
 3. faiz oranları, fiyat hakkında özel sorular veya satın alınabilirlik hakkında cümleler
 4. para hakkında sorular veya belirleler
 5. işiniz hakkında olumlu sorular
 6. birşeyin tekrarını istemek
 7. önceki tedarikçiler ile sorunlar hakkında belirlemeler
 8. özellik ve opsiyonlar hakkında soru
 9. kalite hakkında sorular
 10. nitelikler hakkında sorular
 11. şirket hakkında olumlu özel sorular
 12. özel ürün / hizmet soruları
 13. garanti hakkında sorular
 14. ürün yada hizmetinizin sahiplenildiğini belirten cümleler
 15. kesinleşmemiş kararları onaylatma yada destek arama soruları
 16. yeniden bir numune yada işleyişini göemek istemek
 17. diğer memnun müşteriler hakkında sormak
 18. referans sormak
 19. satın alma sözleri
- 19,5.sainyali satışa dönüştürme kaabiliyetiniz.

Potansiyel müşterinin sorusuna cevap verirken iki kelimedenden kaçınm –evet ve hayır

Potansiyel müşterinin sorusuna cevap verirken iki kelimedenden kaçınm *evet* ve *hayır*

İşte sihirli süreç:

1. Bir satın alma sinyalini tanımak, satış disiplindir
2. Bir cevap sorusu hazırlayabilmek (çok daha zor) Yaratıcılık ve çalışma ister
3. Cevabı yavaş ve düzgün aktarmak uzman bir profesyonel satıcı işaretidir. Ve genellikle

Sonuçlandırma sorusu nasıl sorulur...

Uzmanlar sonuçlandırmayı: cevabının, satışı onayladığı bir soru sormak olarak belirlerler. Bu çok önemli soruyu sorduktan sonra, en eski satış kuralına uymanız hayati önem taşır:

ÇENENİZİ KAPAYIN! İlk konuşan, kaybeder.

Satış sisteminin binlerce yolu vardır...

Bu işin püf noktası satışı samimi , dostça bir tutum ile istemektedir. Zorlamayın yada fazla baskı yapmayın. Sonuçlandırma sorusundan sonra birden konuşmayı keserseniz, havadaki gerilim gerçekten hızla yükselir.

Takip sistemi yok mu? Satış da yok!

Satışların %98'inin ilk ziyarette yapılmadığından bu yana, takip satış sürecinin diğer kısımları kadar önemlidir. Takip erken başlar. İster telefonla ister randevu yoluyla olsun bir çağrıya cevap verdiğinizde bu yaptığımız ilk satış görüşmesi gerçekte bir takiptir. Satış yapmak istiyorsanız düzenli bir takip sisteminiz yada yönteminiz olmalıdır.

Çoğu satış yedinci hayırdan sonra yapılır

Takip için bir formül olsaydı şöyle olurdu...

Yeni bilgi + yaratıcılık + direkt olma + dostluk + mizah = SATIŞ

Takip ısrar için kullanılan başka bir kelimedir. Takip yeteneğiniz satış başarınızı belirleyecektir. Herhangi bir profesyonel satıcıya başarının sırrını sorun. Cevabı **ısrar** olacaktır.

Satışı elde etmek ortalama yedi izlenim, görüşme, hayır veya itiraz ister. Yedinci hayır a ulaşmanın sırrı nedir?

ISRAR

İşte müşterilerinizin ve potansiyel müşterilerinizin karşısına çıkmak için 13 değerli pposta yolu...

1. Siparişte teşekkür notu
2. Sizi birine tavsiye ettiği için teşekkür notu
3. devamlı (ve değerli) alımları için teşekkür notu
4. olumlu bir görüşmesi için kısa bir not
5. işi hakkında bir gazete ya da dergi makalesi
6. rakibi ile ilgili herşey
7. bir espri, karikatür veya eğlenceli bir şey
8. yeni bir ürün haberi
9. özel bir indirim veya teklif
10. he-aber mektubu (şirketinizden)
11. sıcak bir tüyo
12. kendisine fayda sağlayabilecek bir toplantı yada seminer bildirisi
13. askıda kalan bir sipariş yada yeni bir sipariş hatırlatması

İyi insanların başına kötü satışlar geldiğinde

1. Potansiyel müşteri hakkında önyargıda bulunmamak-görüntü giysi yada konuşmasıyla hm ne tip bir kişi olduğu...hemde parasının olup olmadığı yada satın alıp almayacağı hakkında fikir oluşturdunuz
2. Potansiyel müşteriye yetersiz değerlendirme-satış süreci başlamadan önce potansiyel müşterinin istekleri ve ihtiyaçları hakkında doğru spruları sormakta başarısız oldunuz
3. Dinleme yok –Potansiyel müşterinin ne şekilde satın almak istediğini anlamaya çalışmak yerine satış açısı üzerine yğunlaşmak
4. Hor görme –potansiyel müşteriye aşağı görerek konuşmak ya da davranmak
5. Bugün alması için baskı yapmak-bu taktiklerden yararlanmak zorunda kalıyorsanız,bunun nedeni müşterinin başka bir yerde daha iyi bir anlaşma

bulabileceğinizden korkmanızdır.Bu aynı zamanda dostluk geliştirme tutumunuzun olmadığını gösterir.

6. İhtiyaçlara cevap vermek –Potansiyel müşterileri dinlerseniz size tam olarak ne istediklerini veya neye ihtiyaçları olduklarını söylerler
7. Telgraf sonuçlandırma teknikleri ve zorla satış
8. Alıcıyı niyetleriniz hakkında şüpheye düşürmek-tanıtımın sonunda dostça yaklaşımdan baskı yapmaya geçerseniz koşul ya da fiyat değiştirirseniz alıcı size olan güvenini kaybedecektir
9. İçtenlik eksikliği –içtenlik püf noktasıdır.”Bunu taklit edebilirseniz satışı gerçekleştirirsiniz” eski bir satış sözüdür.Yarı doğrudur.İçtenlik, eğer duyguyu yönlendirmekte başarılıysanız müşteriye dönüşecek potansiyel bir müşteri ile bir ilişki kurmak ve güven geliştirmek için bir püf noktasıdır.
10. Zayıf tutum –“Bunu size satmakla iyilik yapıyorum Daha fazla çaba sarfetmemi istemeyin, çünkü yapmayacağım

Satış mesleğinde kazanmak bir istisna değildir.Bir kazanç garantilemek için, proaktif bir yaklaşım edinmelisiniz.

Mükemmel müşteri hizmeti güçlü bir satış aracıdır

1. Şirketteki her bir personelin kendini müşteri memnuniyetine adanması
2. Müşteriye anında cevap
3. Müşterini ihtiyaçları için sorumluluk alan bireyler
4. Söylediğini yap ve anında takip et
5. Müşterinin şikayeti veya durumunu onaylamak ve duygusunu paylaşmak
6. Müşterilerin bireysel özel ihtiyaçlarına hizmet etme esnekliği
7. Personelin kara verme yetkisi
8. Zamanında teslimat tutarlılığı
9. Satış öncesi VE sonrası sözverdiğini teslim et
10. Hasarsız ve hatasız teslimat
11. Müşterilere hizmet vermek ve müşteri hizmetlerini kurmak için mükemmel kişiler
12. Telefonda konuşurken gülümseyin

Müşteri şikayetleri, doğru biçimde ele alınırsa... Satış doğurur

1. Nasıl hissettiklerini anladığınızı söyleyin
2. Onlarla empati kurun
3. Tüm anlattıklarını dinleyin.Müşterinin herşeyi anlattığından emin olun.Sözünü kesmeyin.Sorunu daha iyi anlamak ve nasıl memnun olacaklarını keşfetmek için sorular sorun
4. Mümkünse herşey için hemfikir olun
5. Notlar alın ve notlarınızı inceleyerek her noktaya değinildiğini ve söylemek istediklerinin / ihtiyaç duyduklarının tümünü söylediklerini onaylatın
6. Şirketinizin elçisi olun Müşteriye şahsen ilgileneceğinizi söyleyin
7. Diğerlerini suçlamayın ya da günah keçisi aramayın.Sorumluluk alın
8. Sorumluluğu devretmeyin
9. Hemen yanıt verin.Hatalı bir durum olduğunda, insanlar anında düzelsin isterler .Müşteri mükemmeli ister
10. Sorun haricinde başka bir ortak nokta bulun
11. Mümkünse espri yapın.İnsanları güldürmek,onları rahatlatır

12. Bir çözümler bulun, karşı tarafa iletin, üzerinde hemfikir olun. Mümkünse müşteriye seçenek sunun. Teyit edin. Ne yapmayı düşündüğünüzü söyleyin....ve hemen YAPIN!
13. Durum çözüme ulaştıktan sonra bir takip telefonu açın
14. Alabilirseniz bir mektup alın Bir soruna uygun ve olumlu bir yoldan çözüm getirerek saygıyı güçlendirir, kişilik kazandırır ve uzun vadeli ilişki için temel atar. Müşteriye durumun nasıl çözüldüğüne dair bir yada iki cümlenin sizi memnun edeceğini söyleyin
15. Kendinize sorun;”Ne öğrendim ve bir daha bu durumun olmasını önlemek için ne yapabilirim? Değişikliğe ihtiyacım var mı?”

35,5 Ticari fuar başarı kuralı

1. Düşünün. Ticari fuar yerine başka bir yerde 7.500 satış görüşmesi yapmak ne kadar zamanınızı alır?
2. Senenin en etkin maliyetli fırsatı olan bir ticari fuardan yararlanmak hazırlık gerektirir. Hemde çok
3. Büroyu terk etmeden önce oyun planınızı geliştirin
4. Merkezdeki / en iyi otelde kalın
5. Bir gün önceden orada olun
6. Hazırlık sırasında çalışın
7. 5 önemli kişiyi hedefleyin
8. 10 müşteri hedefleyin
9. 10 potansiyel müşteri hedefleyin
10. Her konuk ağırlama daveti ve gün bitiminde verilen patileri keşfedin
11. Hergün ilk gelen ve son ayrılan siz olun
12. Ekip olun... sorumlulukları paylaşın
13. Müşterilerinizle potansiyel müşteriler ile bağlantı kurabileceğiniz seminerlere ve okuma oturumlarına katılın
14. Tanıtımcı olun
15. Dikkatli olun ve dikkatli kalın. Çıkmasını en az beklediğiniz yerde fırsatlar arayın
16. Her yerde satış yapın sınır dışında kalma yer yoktur
17. Herkese merhaba demek istiyorsanız bunu hızlı bir şekilde yapın.
18. Kimseye karşı önyargıda bulunmayın
19. İsimlikleri hızlı okuyun
20. Özet konuşun
21. Ana konuya hemen girin
22. Keyif alın ve neşeli olun
23. Sıkı tokalaşın
24. Sizinle aynı sınıftan çalışanlar ve arkadaşlarla sohbet etme dürtüsü ile savaşın
25. Alıcı ihtiyaçlarını belirleyin
26. Önce sondaj yaparak ihtiyacınız olan bilgiyi toplayın. Çok erkenden çok fazla şey söylemeyin
27. Sorunları nasıl çözdüğünüzü gösterin
28. İlgili seviyesini belirleyin. Sattığınıza ihtiyaçları varsa satın almaya ne kadar sıcak görünüyorlar
29. Potansiyel müşteriyi bir sonraki aşama için sabitleyin
30. Kartvizitlerin arkasına notları anında yazın
31. Hatırda kalır olun
32. Zaman doldu

33. Hatırda kalır bir el broşürünüz yada özel bir reklam ürününüz olsun
34. Gece ekibi toplayın ve ertesi ve ertesi günün planını yapın veya yeniden planlayın
35. Daima ayık kalın
- 35,5. İyi zaman geçirin.

Bir ticari yada meslek fuarında Birincil Hedefiniz fuardan sonra değerlendirilmesini yaptığınız potansiyel müşteriye ziyaret ve satış yapmanızı sağlayan, bir görüşme mektup yada teklif ile etkili bir tarzda takip edebilmeniz için bir hedefin potansiyel müşterinin ihtiyaçlarını değerlendirmektedir

Katılımcı standında çalışmak için birkaç tavsiye...

1. Değerli tüyolar sağlayacak bir ödül vermediğiniz sürece fazla göze batacak şeyler yapmayın
2. Reklam ürünlerini şahsen vern; gelen geçen için üst üste bir kenara bırakmayın
3. Gün boyunca ayakta durun
4. Firmanızdan bir kişiden fazla katılan varsa ziyaretçilerle ilgilenme sorumluluğunu paylaşın.
5. standınız gün boyunca %100 denetiminiz altında olsun
6. Her bir potansiyel müşteriye açık cevaplı sorular ile çabucak değerlendirin
7. Müşteriler ile anında ilgilenin
8. İpucu elde etmek ve satış yapmak için 4 değerlendirme kuralını kullanın
 - İlişki kurun
 - İhtiyaç belirleyin
 - İlgi uyandırın
 - Bir sonraki aşamayı geliştirin
9. Bir kartvizitin arkasına sığmayacak kadar bilgiye ihtiyacınız varsa, ek bilgi kağıtlarınız olsun.
10. Potansiyel müşteriyle ortak bir arkadaş yada müşteriniz olup olmadığını belirleyin
11. Kartvizitlere yada ek bilgi kağıtlarına anında not alın