
VÂNZĂRI ÎN STIL NINJA

EUSEBIU BURCAS

MOTO:

Banii reprezintă tabela de marcaj pentru cantitatea serviciilor pe care le oferi oamenilor.

Jeffrey Gitomer

Ce schimbări ne așteaptă?

Tehnologie

*Ex. Contactless, Invățământ,
Lucru de acasa*

Logistica

Ex. Livrari acasa

Comportament

Ex. Certificat imunitate

Geopolitică

Ex. protectionism

Reglementări

Ex. Protectia inimitatii

TRENDURI ÎN ACHIZIȚIE

Anxietate/Depresie

- Nevoia de servicii consiliere, coaching

Resticții de călătorie

- Crește turismul intern
- Vânzările de case

Creșterea șomajului

- Training și învățarea online

Creșterea tensiunii & conflicte


- lupta pentru supraviețuire

Livrare la domiciliu

- Optimizarea livrării

Mixul munca/viața

- renunțarea la uniformă/fashion
- echipamente de lucru online

A person wearing a red protective suit, a hood, and a respirator mask is standing in a crowd. They are holding a smartphone in their hands. The background is a blurred crowd of people.

VÂNZAREA CU MASCA PE FIGURĂ

ÎN APOI LA PRINCIPII

*Pentru a reuși, trebuie să **știți** ce faceți, să vă placă ceea ce faceți și să **credeți** în ceea ce faceți.*

DE CE SĂ CUMPĂR DE LA TINE?

- Ce te face diferit/ă?
- Ce te face plăcut/ă?
- Care este procesul tău de vânzare? (ce pași conține?)
- Cum construiești încrederea?
- Ce spui când clientul tace? (vorbește-i despre firma ta)
- Ai făcut legătura nevoilor lui cu beneficiile?
- I-ai oferit o perioadă de test, încercare, răzgândire?
- Ai calificat eficient clientul?

NU PESCUI ÎN CHIUVETĂ!

Calificarea este punctul de cotitură din procesul de vânzare.

Rezultate posibile:

(1) determinați că acest nou contact este calificat și treceți fără probleme în următorul pas de prezentare; sau

(2) stabiliți că nu sunt calificați și treceți cu grație la un alt client potențial.



CUM REACȚIONĂM LA CRIZĂ?

- Ne adunăm
- Căutăm oamenii de încredere
- Suntem foarte atenți la semne
- Securizăm fiecare tranzacție
- Focus pe supraviețuire



5 VIRTUȚI ALE VÂNZĂTORULUI

1. RĂBDAREA

Ai răbdare mai ales cu tine și apoi cu clienții tăi.

2. STĂRUINȚA

Fii perseverent și insistent cu clienții și cu echipa

3. ÎNCREDEREA

Ai încredere în misiunea și în unicitatea ta

4. DISCIPLINA

Manifestă o disciplină de fier în tot ce faci. Te vor urma toți

5. IUBIREA

Iubește-ți clienții, echipa, furnizorii și chiar...concurenții.

SPOR LA BANI !!!



<https://burcash.ro/accelerator-vanzari/>

50 % OFF

CUPON : gomag
eusebiu@burcash.ro

+(4) 740 075 710