



چطور به ترس اعلام قیمت بیشتر محصول غلبه کنم

چطور به ترس اعلام قیمت بیشتر محصول غلبه کنم

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

تهیه ویدیو!

یکی از مشکلات عمده فروشندگان اینک می‌گن وقتی داریم با مشتری تلفنی صحبت می‌کنیم و می‌خواهیم قیمت گرانترین محصول را اعلام کنیم ترس تمام وجودم رو می‌گیره برای غلبه بر این



ترس باید چیکار کنیم تو این ویدیو می‌خواهم راجع به دو تا حالت مختلف و چهار دسته مشتری صحبت کنم که این ذهنیت و کامل از بین بیره و ترس تونو کاهش بده پس مثل همیشه ویدیو ذخیره کند و تا انتهای ویدیو همراه من باشید.

بررسی ویژگی مزیت و منفعتش

یکی از عوامل تاثیرگذار تو ذهنیت ی فروشنده تلفنی برای اعلام قیمت اینه که فکر می‌کنند که همیشه مشتری دنبال جنس ارزون می‌گردند و وقتی می‌خان قیمت گرونترین محصولشونو را اعلام کنند می‌ترسن دلهره دارن و نگرانن توی این ویدئو می‌خام دو تا حالت مختلف رو توضیح بدم حالت اول شما محصولی دارید که ویژگی مزیت و منفعتش دقیقا عین رقباست ولی قیمتش خیلی گرون تره این تقریبا میشه گفت بدترین حالت ممکنه تو این شرایط شما به چهار دسته مشتری می‌تواند به راحتی جنس بفروشید مشتریای دسته اول مشتریانی که عادت دارند همیشه گرانترین محصول بازار رو تهیه کنند اونا باور دارند که همیشه گرانترینا بهترین ها هستند مشتری دسته دوم مشتریانی هستند از رقبا شما اصلا اطلاع ندارند پس به راحتی قیمتتونو میتونید بهشون اعلام کنید و گران ترین قیمت رو بگید و اونا می‌خرند دسته سوم مشتریانی هستند که



عجله دارند تو خرید کردن.

ترس از دست دادن

به مراسمی نزدیکه و باید همین الان سریع بخرن و برن به مراسم شون برسن این دسته از مشتری ها خیلی راحت میتونن قیمت گران شما را قبول کند و خرید کنند دسته چهارم مشتری افرادی هستند که هر سه تا ویژگی قبلی را دارن یعنی هم گرون ترین ها را عادت دارند بخرن هم عجله دارند هم از رقبای شما اطلاعی ندارند پس ببینید توی این طیف مشتریان که شما دارید باهاشون صحبت می‌کنید چقدر احتمال داره که از این دسته از مشتریان به پستتون بخوره اون ذهنیتو کامل بذارید کنار که مشتری فقط دنبال جنس ارزون می‌گردند از این طرف جایگزین آن ذهنیت این باشه که چهار دسته مشتری وجود داره که من میتونم بهشون بفروشم و به راحتی گران ترین قیمتمو بهشون اعلام کنم حالت دوم شما محصولی دارید که ویژگی مزیت منفعتش نسبت به سایر رقبا خیلی بیشتره و قیمت آن هم بالاتره.

منفعت محصول

تو این شرایط که دیگه کلا ترس و دلهره وجود نداره شما ی محصولی دارید کلی منفعت داره کلی ویژگی دارد و قیمت گرانتر داره



پس بدون ترس و دلهره و با اعتماد به نفس بالا میتوانید محصول خودتون پرزنت کنید و با قدرت قیمتتون مشتری اعلام کنید اگر شما به حالت دیگه ای رو به رو شدید لطفاً توی کامنت برای من بنویسید تا توی ویدیو های بعدی راجع به اون شرایط و حالت های دیگه براتون توضیح بدم ممنون خدانگهدار.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.

با به اشتراک گذاشتن نظرات خود ما را در مسیر آموزش های بهتر و بیشتر کمک کنید.