چگونه با یک ترفند روانشناسی ساده، جلسات فروش بیشتری داشته باشیم؟

«سلام! وقت دارید یک جلسه نیم ساعته برای فردا بگذاریم؟» قطعاً پاسخ به چنین سوال مستقیمی از طرف مشتری، مطابق میل شما پیش نخواهد رفت. برای برگزاری جلسات فروش بیشتر، قرار نیست به مشتری فشار بیاورید. بلکه باید ابتدا او را آماده کنید تا بخواهد صحبت‌های بعدی شما را بشنود. در این مقاله از مجله راه مدیران، دو تکنیک روانشناسی ثابت شده را برای رسیدن به جلسات فروش بیشتر بررسی می‌کنیم. با ما همراه باشید.

روش‌هایی برای برگزاری جلسات فروش بیشتر

۱. تکنیک پای درب

به لطف یک پدیده روانشناسی به نام پای درب، مردم به احتمال زیاد زمانی که با یک خواسته کوچک موافق کرده باشند، با یک درخواست بزرگ هم موافقت خواهند کرد. در مطالعه‌ای که در دانشگاه استنفورد توسط جاناتان فریدمن و اسکات فریزر انجام شد، از شرکت‌کنندگان خواسته شد تا درباره محصولات تمیزکننده‌ای که استفاده می‌کنند، پای تلفن صحبت کنند.

سپس محققین از شرکت کنندگان پرسیدند که آیا امکانش وجود دارد که آنها حضوراً به منزل ایشان بروند و شخصاً مجموعه محصولات تمیزکننده آنها را بررسی کنند؟

نتایج بسیار قابل توجه بودند.

> «وقتی نتایج را با گروه کنترل مقایسه کردیم، که از آنها درخواست یک بازدید حضوری را داشتیم، افرادی که به اولین درخواست پاسخ مثبت داده بودند، با شانس ۱۳۵ درصد بیشتر به درخواست دوم هم پاسخ مثبت می‌دادند.»

نتیجه‌ای که می‌گیریم این است که ابتدا مشتری احتمالی خود را با یک درخواست کوچک مواجه کنید که شانس بالایی به موافقت با آن دارد. پس یک راه برای برگزاری جلسات فروش بیشتر، این است که قبل از چنین درخواستی، اطلاعات و نظرات بیشتری از افراد بپرسید. سوالات زیر گزینه‌های مناسبی هستند:

- ممکن است نظر شما را درباره ترند X بدانم؟
- امکان دارد لطفاً توضیح بدهید که در حال حاضر چگونه موضوع Y را رسیدگی می‌کنید؟
- چه کسی مسئول تصمیم گیری برای موضوع X است؟
- چطور می‌توانم درباره مساله Z اطلاعات بیشتری دریافت کنم؟

بعد از اینکه مشتری احتمالی شما، درخواست‌های کوچک شما را پاسخ گفت، از او بخواهید که جلسه‌ای تنظیم کنید. حالا پای درب منزل مشتری ایستاده‌اید و شانس بیشتری وجود دارد که بتوانید وقتی در تقویم آنها به خود اختصاص دهید. فراموش نکنید برای برگزاری جلسات فروش بیشتر، این تکنیک و تکنیک بعد را در عمل به کار ببندید.

۲. هدف خود را توضیح دهید

اینکه به مشتری بگویید چرا می‌خواهید با آنها یک جلسه داشته

باشید، حتی اگر این علت واضح هم باشد، می‌تواند نرخ موفقیت شما در اینکار را بالا ببرد. الن لانگر، روانشناس دانشگاه هاروارد متوجه شد که وقتی افراد غریبه دلیل عجله داشتن خود را توضیح می‌دهند، مردم ۳۴ درصد بیشتر احتمال دارد که اجازه دهند آنها صف را رعایت نکنند و نوبتشان را به ایشان بدهند.

در مقایسه دو جمله زیر، مردم با هر دو حالت موافقت کردند. با اینکه در حالت دوم حتی دلیل موجهی هم وجود نداشت.

«عذرخواهی میکنم من عجله دارم و فقط ۵ صفحه را باید اسکن کنم، می‌شود اول من از دستگاه اسکنر استفاده کنم؟»

«ببخشید من فقط ۵ صفحه را باید اسکن کنم. می‌شود اول من از دستگاه اسکنر استفاده کنم؟»

نکته‌ای که می‌توان از این تکنیک برای موفقیت در رسیدن به جلسات فروش بیشتر استفاده کرد این است که وقتی از یک خریدار می‌خواهید زمانی را برای مکالمه با شما در نظر بگیرد، باید هدف خود را هم توضیح دهید. برای مثال، ممکن است بگویید: «فردا ۱۵ دقیقه فرصت دارید که درباره استراتژی شما در موضوع X صحبت کنیم؟» یا «برای سه شنبه ساعت ۱۱ صبح آزاد هستید؟ تا من بتوانم درباره محصول توضیحات کاملی به شما ارائه کنم.»

با این دو استراتژی می‌توانید درخواست جلسات فروش بیشتری را داشته باشید و در به سرانجام رسیدن آنها موفق‌تر عمل کنید. پس از همین امروز به فکر عملی کردن این تکنیک‌ها باشید! در همین راستا و برای تکمیل مهارت‌های فروش و بازاریابی تلفنی خود، می‌توانید کتاب تماس‌های میلیاردی، نوشته استاد بهزاد استقامت را هم مطالعه کنید که به عنوان مرجعی در این حوزه شناخته می‌شود. برای مشاهده توضیحات و خرید کتاب، کافیست روی لینک زیر کلیک کنید.

برای خرید کتاب تماس های میلیاردی اینجا کلیک کنید

همچنین می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر کردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید

[box type="info" align="" class="" width=""]ایـن مطلـب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت.[box/]

[box type="shadow" align="aligncenter" class="" width=""]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی
[box/]