



КОСМИЧЕСКИЙ ПЛАСТИЧНЫЙ ПЕСОК

Способы завершения сделки

Способов завершения сделки много. По сути способ — это фраза после которой клиент скажет «да». Перечислять способы буду в порядке сложности, если опыта у вас не так много то советую начать с первых. Не всегда сложный способ лучше простого.

1) Альтернативный способ завершения сделки. Тут все просто, нужно задать ограничивающий вопрос клиенту. Данный способ иногда называют выбор без выбора. Примеры: «вам как удобнее расплатиться наличными или картой?», «Вам нужен пакет?», «И так, два килограмма жёлтого в наборе?». В общем способ простой, по любому товару придумать таких вопросов можно много.

2) Критический способ завершения сделки. Очень хорош когда клиент говорит что ему надо подумать или просто пытается перенести покупку на другой день. Суть сводится к мотивации сделать покупку сегодня. Примеры: «сегодня последний день акции, покупая сегодня вы экономите XXXXр.», " у нас в наличии осталась последняя коробка, товар пользуется спросом завтра его уже не будет, а завоз будет ещё не скоро», «если вы покупаете сегодня, мы сможем гарантировать вам наличие именно этого цвета» и т.п. Вариантов то же масса.

3) Позитивный способ завершения сделки. Данный способ хорошо подойдет в условиях если между продавцом и покупателем хороший контакт. Суть данной методики сводится к подведению позитивного итога общения с клиентом. Пример: "и так, мы определились что Вам подходит 3 кг розового песка, предлагаю перейти к оформлению».

4) Метод Сократа, он же метод трех ДА. Данная методика подойдет уже опытным продавцам, ей пользовался Сократ больше 2000 лет назад. Метод основан на простой психологии, если человек несколько раз скажет «да», ему будет тяжело сказать «нет». Пример: вам понравилась комплектация товара? Вам нравится цвет товара? Вы согласны с тем что это лучший вариант для вас? последний вопрос уже непосредственно о покупке - "тогда оформляем?". Метод требует умения быстро подбирать вопросы под ситуацию, так как их нужно задавать сразу друг за другом получая быстрые ответы. С паузами способ не сработает. Поэтому данная методика далеко не для всех. Но это очень увлекательно и всегда срабатывает, попробуйте и убедитесь в этом на личном опыте.

5) Метод Коломбо. Данный метод не входит классические методы завершения сделки как предыдущие, но при определенных ситуациях он может очень помочь. Его хорошо применять когда клиент отгородился от вас ложными возражениями и его ничем не прорвать. Суть способа показать клиенту что вы сдаётесь, чтобы он расслабился. Уже попрощаться и уходя задать вопрос в «догонку», цель только одна добиться услышать истинное возражение. Какие вопросы можно спросить? Да самые прямые: скажите, а что вам мешает купить сейчас? а вас что могло бы заинтересовать? и т.п. Очень

многие клиенты которые были напряжены при общении, начинают чувствовать себя в безопасности и раскрываться.