



DALE CARNEGIE TRAINING®

It's time to get human again with Dale Carnegie Training®
The original and still the best resource
for developing the people side of business.

Tips 25

Menjual dengan Menyerang Tanpa Terlalu Agresif

Berikut ini beberapa tips yang harus diaplikasikan setiap wiraniaga untuk menutup penjualan dan menyelesaikannya lebih dahulu tanpa terlalu terlihat memaksa.

1. Konsentrasi pada investasi yang menciptakan hubungan baru, tidak hanya bisnis atau produk.
2. Bangun hubungan jangka panjang, hubungan yang berdedikasi dengan menekankan pada "kita," bukan hanya pada "saya." Dengan berkonsentrasi pada peningkatan bisnis baik klien mau pun wiraniaga, tidak akan ada lagi situasi menang kalah karena keduanya menjadi pemenang!
3. Bersiaplah. Lakukan riset tambahan dan susunlah pertanyaan-pertanyaan dan jawaban-jawaban atas pertanyaan itu, hal ini menunjukkan bahwa Anda mau memberi yang lebih bagi mereka, sehingga, pelanggan adalah penting untuk mendapatkan usaha ekstra
4. Jawablah pertanyaan-pertanyaan atau kecemasan-kecemasan sebelum keberatan-keberatan muncul. Ini akan melengkapi klien dengan rasa aman dan mencegah ketidaknyamanan dari awal.
5. Dengarkan dan sesuaikan presentasi Anda berdasarkan kebutuhan klien. Setiap orang adalah berbeda, jadi tidak ada formula yang tepat untuk menjual. Berjalanlah bersama klien Anda, bukan bertentangan dengan mereka.