

خلاصه سمینار: معامله را به نتیجه رسانیدن



آیا اتفاق افتاده است که کلیه زحمات بازاریابی شما بواسطه عدم بستن قرارداد بی نتیجه بماند و خریدار را از دست بدهید؟ هدف نهایی و اصلی فعالیت های بازاریابی روبرو شدن با خریدار مشتاق است و بدیهی است هدف از بوجود آوردن این موقعیت " فروش " میباشد، یعنی بستن قرارداد یا حداقل گرفتن تعهد یا دست دادن بین خریدار و فروشنده.



در این سمینار روشهای گوناگون نزدیک کردن مشتری به عقد قرارداد بررسی می شود و شما بمناسبت شغلی، نوع کالا و سرویس می توانید تکنیک هایی را انتخاب کنید که بمیزان قابل توجهی موفقیت شما را تضمین نماید. اهمیت انتخاب روشهای مناسب، مطالعه و آماده

سازی در رسیدن به هدف روشن خواهد شد. نقش ویژه اعتقادات و شخصیت شما در ایجاد محیط مناسب که منجر به فروش میشود بررسی خواهد شد. در این سمینار لیست سئوالات مناسب جهت سوق دادن و عبارت دیگر کمک به مشتری ارائه میشود. "اعتقاد" مهمترین عنصر و رکن اساسی فروش میباشد. شما قادر خواهید شد با ایجاد تصویر ذهنی اعتماد بنفس و اعتقاد لازمه برای انجام معامله را در خود تقویت نموده و با استفاده از احساس پنج گانه اطمینان خریدار را به خود جلب نمایید. با اشاره مختصر به هنر گوش کردن اهمیت این امر را در کسب اطمینان و بخصوص برای به نتیجه رسانیدن معامله روشن کرده و ملاحظات لازم بصورت خلاصه ارائه میشوند. هدف آماده سازی شما برای آماده کردن، تشویق و هدایت مشتری برای "بله" گفتن خواهد بود.

توصیه می شود این سمینار با سمینار «بازاریابی حرفه ای» در یک روز برگزار شود. در اینصورت این دو سمینار مجموعاً معادل یک سمینار تمام روز محاسبه خواهد شد.

بدون محاسبه وقت ناهار، مدت زمان لازم جهت برگزاری این سمینار ۳ تا ۴ ساعت میباشد.