



دوره فشرده وبمسترهای خود ساخته

توسط آرش خمسه - بنیانگذار آموزش بازاریابی اینترنتی به شیوه منتورینگ

روانشناسی فروش

در این جلسه چه چیزهایی خواهیم آموخت؟

چگونه بیشتر و آسانتر فروش خود را
افزایش دهیم؟



در پایان این جلسه

با چه مواردی کاملاً آشنا خواهیم شد؟

با مفهوم روانشناسی فروش به صورت کامل آشنا شده و تکنیک های آن را در فروش مستقیم به کار بندیم.



اصول روانشناسی فروش

1. بازی درونی فروش
2. تحقق اهداف فروش
3. علت خرید مردم
4. فروش خلاق
5. قرار ملاقات بیشتر
6. قدرت تلقین و وضع ظاهر
7. فروش کردن
8. اقدام های مهم برای موفق شدن در فروش



بازی درونی فروش

1. عزت نفس و اعتماد به نفس
2. مطالعه مستمر و شرکت در سمینارها (آموزش)
3. قانون علت و معلول
4. بهترین شرکت ها بهترین فروشندگان
5. قانون پارتو در فروش - ۲۰٪ بالای فروشندگان
6. تفاوت های کوچک تاثیرات بزرگ
7. تصویر ذهنی فروش



تنها راه افزایش فروش

1. **گسترش دادن محدوده راحت**
2. **ترموستات مالی**
3. **خلاصی از گذشته و درآمد پدر**
4. **واقع بینی و فاصله منطقی**



۷ حوزه کلیدی در فروش

1. مشتریان احتمالی
2. ایجاد ارتباط موثر
3. شناخت نیازها
4. رایه
5. پاسخگویی به اعتراضات
6. قطعی کردن فروش
7. فروش دوباره



بهترین زمان برای فروش کردن

بعد از هر فروش!

موفقیت تولید موفقیت میکند!

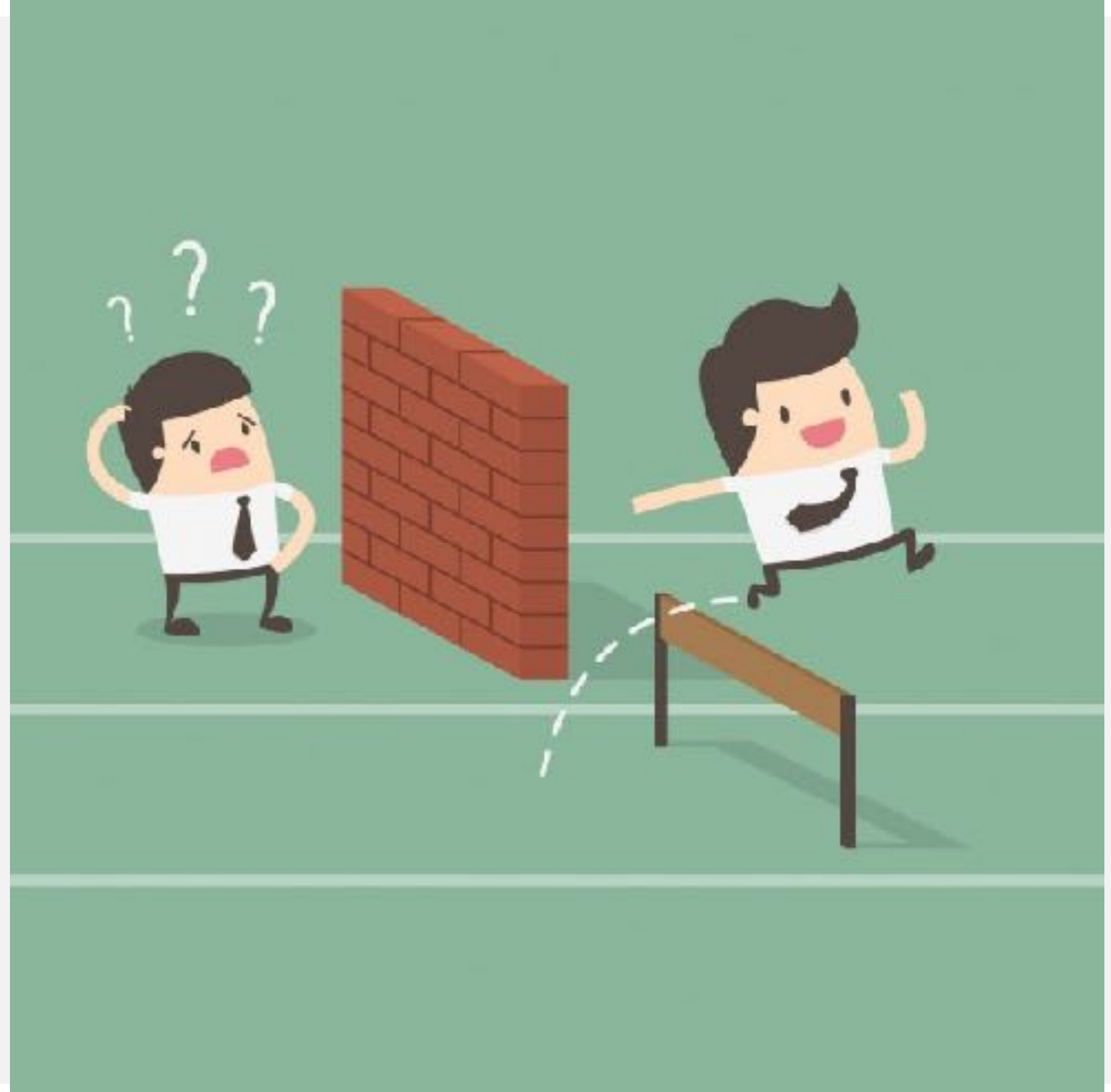
از خود احساسی عالی داشته
باشید!

قبل از هر فروش بگویید : خودم را
دوست دارم! عاشق کارم هستم و
چندین بار تکرار کنید.



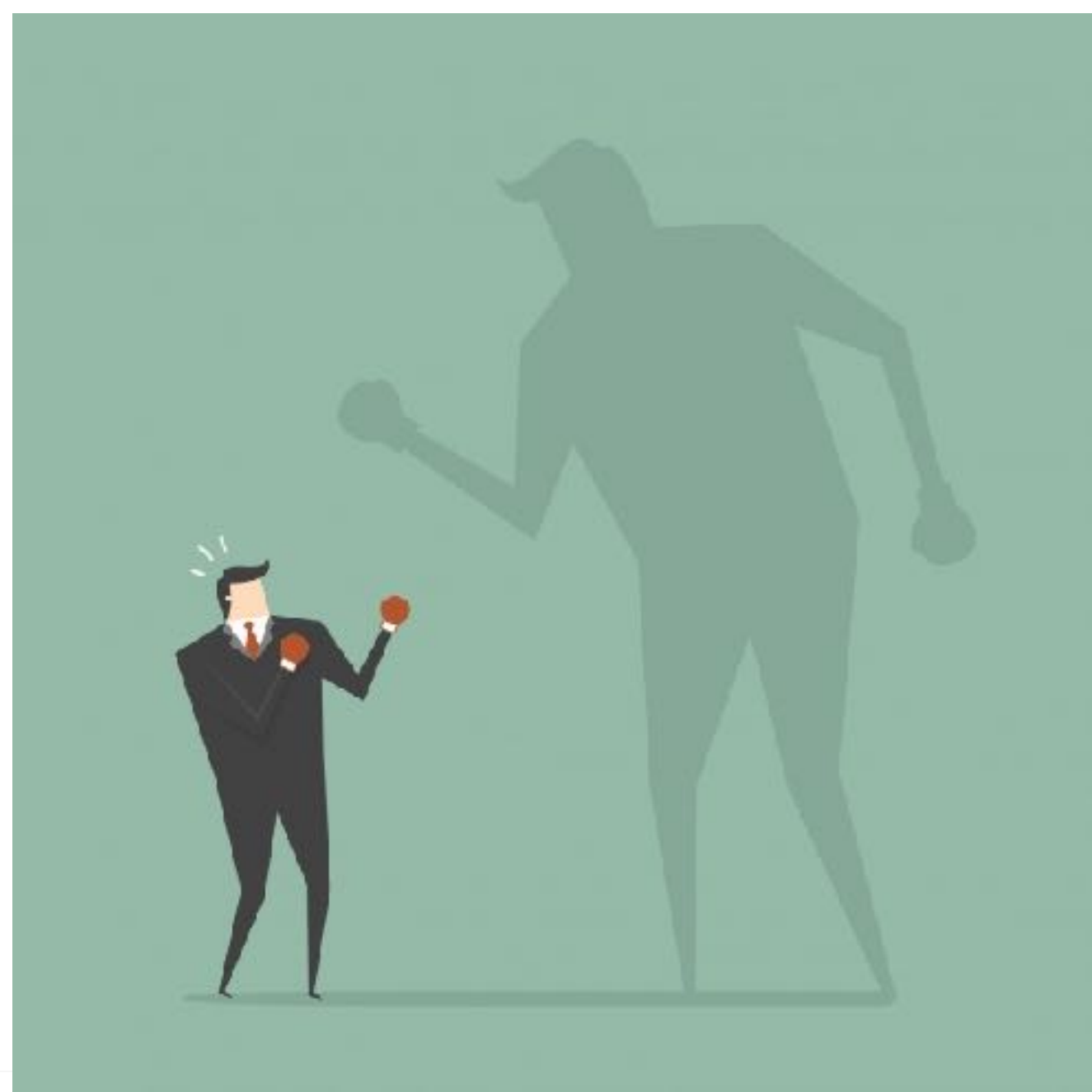
موانع فروش موفق

1. ترس از شکست
 2. ترس از رد شدن
- رد شدن شخصی نیست!
 - ۵ تماس تا قطعی شدن فروش
 - مشتریان به پیشنهاد شما فکر نمی‌کنند!



افزایش عزت نفس = افزایش درآمد

1. عامل دوستی
2. شخصیت سالم
3. احساس شور و شوق
4. انتقال احساسات
5. تصمیم بر هرگز تسلیم نشدن
6. تمرین ذهنی و باز هم تمرین ذهنی!



هدف گذاری فروش

1. فروشندگان بزرگ همگی هدفگرا هستند
2. عدد فروش سالیانه شما چست؟
3. مشخص کردن فعالیت ها
4. قانون متوسط
5. استفاده از ضمیر ناخودآگاه
6. کلمات درست در زمان درست
7. استفاده از اصل تصویر سازی در فروش
8. استفاده از تلقین با لحن مثبت (من بهترین در این صنعت هستم!)

- BUSINESS INFOGRAPHIC -



چرا مردم خرید می‌کنند؟

1. اشخاص به دلایل خود از شما خرید میکنند نه دلایل شما!
2. باید با سوالات خود سریعاً نیاز مشتری را حدس بزنید.
3. انگیزه اولیه فقط بهبود است
4. واحد رضایت
5. میل به سود بردن و ترس از ضرر نکردن



designed by freepik.com

دلایل اصلی خرید

۱. پول
۲. امنیت و ایمنی
۳. دوست داشته شدن
۴. موقعیت اجتماعی
۵. سلامتی و آمادگی جسمانی
۶. تحسین و شناخت
۷. قدرت نفوذ و شهرت
۸. پیشرو بودن
۹. عشق و رابطه
۱۰. رشد و تحول شخصی



استراتژی فروش موفق

1. میل به خرید را افزایش دهید
2. ترس از ضرر کردن را کاهش دهید
3. روی ارزش متمرکز شوید
4. در اولین تماس به فایده نهایی اشاره کنید
5. لغزش فرویدی
6. استفاده از سوالات باز
7. گفتن فروش کردن نیست سوال کردن فروش کردن است
8. کسی که سوال میکند کنترل را در دست دارد.
9. در قالب یک آموزگار و مشاور ظاهر شوید.



درخت گیلاس فروش

در هر محصولی که
می‌فروشید،

درخت گیلاس
پریشکوفه‌ای وجود دارد.





سپاس از همگی شما

Webmastermentor.com

مهندس آرش خمسه

