

ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΕΡ

ΠΩΛΗΣΗ



Εισαγωγή

Οι πωλήσεις είναι ένα από τα παλαιότερα επαγγέλματα του κόσμου και ένα επάγγελμα που συνεχώς συμβαδίζει με –και προσαρμόζεται σε– ευρύτερες αλλαγές στην επιχειρηματική πρακτική, στις ανθρώπινες αλληλεπιδράσεις και την ψυχολογία. Οι πωλήσεις, όπως θα σου πει και οποιοσδήποτε πωλητής, είναι η αιχμή του δόρατος κάθε επιχείρησης. Χωρίς τα μάτια, τα αυτιά και τη διαίσθηση ενός καλού πωλητή, η επιχείρηση καταρρέει.

Κάθε καλός πωλητής ξέρει τα προϊόντα του απέξω κι ανακατωτά –είτε πρόκειται για συνδετήρες είτε για μηχανές αεροπλάνων ή συμβουλευτικές υπηρεσίες– και μπορεί να τα παρουσιάσει με μαεστρία στους πελάτες του. Ωστόσο, ένας εξαιρετικός πωλητής κάνει πολύ περισσότερα. Καταλαβαίνει τις ανάγκες των πελατών του και διαθέτει νοοτροπία προσανατολισμένη στην επίλυση προβλημάτων και πραγματική δημιουργικότητα.

Η πώληση έχει να κάνει με τον συνδυασμό συμπεριφορών, στάσεων και δεξιοτήτων με τρόπο που σφυρηλατεί μακροχρόνιες σχέσεις με πελάτες – σχέσεις που προσθέτουν αξία στην επιχείρηση του πελάτη και αποφέρουν όχι μία, πολλές συμφωνίες.

Παρά κάποια κακά παραδείγματα από το παρελθόν, οι πωλήσεις είναι ένα έντιμο επάγγελμα. Στόχος του βιβλίου αυτού είναι να ανοίξει το μυαλό σου, να σε βοηθήσει να προσεγγίσεις την πώληση με έναν πολύ διαφορετικό τρόπο και να γνωρίσεις τις δεξιότητες που πρέπει να επιδεικνύεις κάθε μέρα. Ας αρχίσει το ταξίδι!

Προσθέτοντας αξία μέσω της πώλησης

Το να προσφέρεις καλά προϊόντα σε ανταγωνιστικές τιμές δεν είναι αρκετό για να καταφέρεις πωλήσεις στη σημερινή ανταγωνιστική αγορά. Να είσαι σίγουρος ότι τις καλύτερες ιδέες σου θα τις αντιγράψουν κι άλλοι, αργά ή γρήγορα. Οι πελάτες σήμερα περιμένουν από σένα να προσθέσεις αξία στην επιχείρησή τους – να ανταποκριθείς στις ανάγκες τους και να δώσεις λύσεις.

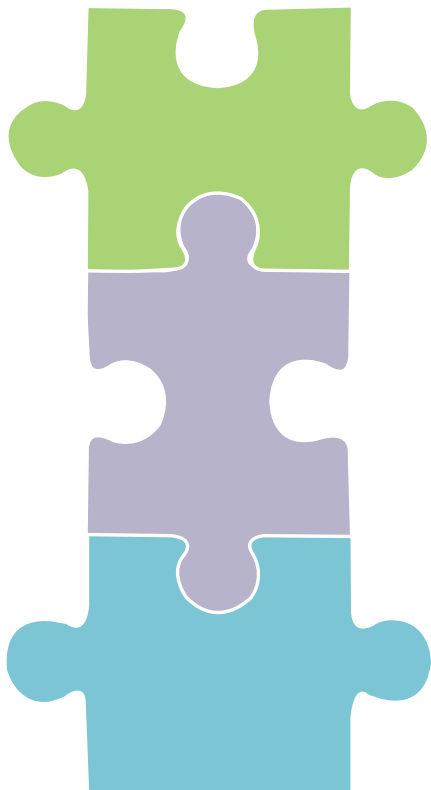
Πουλώντας σήμερα

Το να είσαι ένας πετυχημένος πωλητής σήμερα σημαίνει ότι συνεργάζεσαι με τον πελάτη σου, τον διευκολύνεις και έχεις την αίσθηση μιας εταιρικής σχέσης μαζί του. Έχουν περάσει ανεπιστρεπτί οι μέρες της μονόπλευρης πειθούς – το λογύδριο-κονσέρβα θεωρείται το χαμηλότερο επίπεδο πώλησης. Οι ιδέες περί πώλησης έχουν εξελιχθεί τάχιστα, καθώς η παγκοσμιοποίηση και η γρήγορη επικοινωνία μέσω των κοινωνικών δικτύων έχουν δημιουργήσει πιο απαιτητικούς αγοραστές. Η πώληση αντικατοπτρίζει πολύ ευρείες αλλαγές στο επιχειρείν και πηγαίνει πολύ πιο μακριά από το να προωθηθεί ένα προϊόν. Σήμερα η πώληση περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα δεξιοτήτων – μια καλή κατανόηση του πώς δουλεύουν οι εταιρείες, διοικητικές δομές, ψυχολογία και ένα επίπεδο αυτογνωσίας.

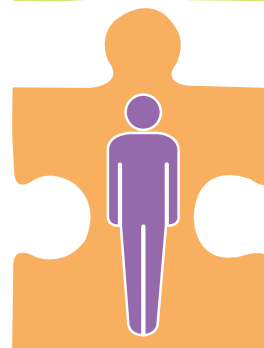
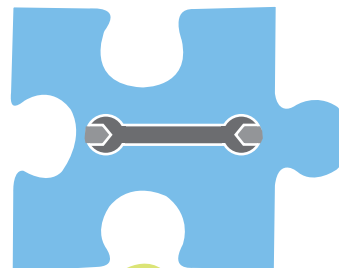
Συμβουλή

ΣΚΕΨΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΑ

Μην αυτοπεριορίζεσαι σκεπτόμενος μόνο τα προϊόντα σου και τις υπηρεσίες – οι πελάτες σου χρειάζονται τη δημιουργικότητά σου για να τους βοηθήσεις να λύσουν τα προβλήματά τους.



Η παγκοσμιοποίηση και η γρήγορη επικοινωνία δημιούργησαν πιο απαιτητικούς αγοραστές



Κατανοώντας τον ρόλο σου

Στο παρελθόν οι πωλητές τα κατάφερναν εύκολα: έλεγαν με ευφράδεια στον πελάτη όλα όσα ήξεραν για το προϊόν τους, εξηγώντας γιατί η εταιρεία τους ήταν η καλύτερη στον χώρο της. Η προσέγγιση αυτή μπορεί να αναδείξει νικήτρια την εταιρεία σου σε κάποιους τομείς, όμως οι περισσότεροι πελάτες ζητούν πολύ περισσότερα τώρα από τους πωλητές τους. Περιμένουν από τους πωλητές να προσθέσουν αξία στην επιχείρησή τους – να κατανοήσουν πλήρως τις ανάγκες τους και να προσφέρουν λύσεις σε προβλήματα που δε συνειδητοποιούσαν καν ότι είχαν.

Το **66%** των διευθυντών πωλήσεων πιστεύει ότι είναι **βασικό για την επιτυχία να πουλάνε αξία και όχι τιμή**

Αποκτώντας δεξιότητες

Για να πετύχεις, πρέπει να ερμηνεύεις τι σου λέει ο πελάτης και συχνά να εκπαιδεύεις τον πελάτη σου για το τι υπάρχει εκεί έξω. Στη συνέχεια πρέπει να αναμείξεις τις δυνατότητες της εταιρείας σου με τις ικανότητες του πελάτη για να επωφεληθείτε και οι δύο. Χρειάζεσαι λίγη περιέργεια και την ικανότητα να ακούς για να αποκαλύψεις τι θέλει πραγματικά ο πελάτης. Και πρέπει να είσαι και εξαιρετικός εφευρέτης, με την έννοια να σκέφτεσαι δημιουργικά και να διαχειρίζεσαι διαδισκασίες που βρίσκουν απαντήσεις.

ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΕΡ

ΠΩΛΗΣΗ

Η σειρά βιβλίων **ΤΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΟΥ ΜΑΝΑΤΖΕΡ** είναι ειδικά σχεδιασμένη για να σου δώσει την τεχνογνωσία που χρειάζεσαι ώστε να εξελιχθείς σε έναν αποτελεσματικό μάνατζερ, μέσα από απλές εικόνες και εξειδικευμένες αλλά εύκολα εφαρμόσιμες συμβουλές.

Το εγχειρίδιο αυτό θα σε βοηθήσει να:

- καταλάβεις τις επιθυμίες των πελατών σου, να αναγνωρίσεις τις ανάγκες τους και να τελειοποιήσεις τη διαδικασία πώλησης των προϊόντων ή των υπηρεσιών σου.
- μάθεις πώς να εμπνέεις εμπιστοσύνη, να προσθέτεις αξία στη σχέση σου με τον πελάτη και να κλείνεις επιτυχημένες συμφωνίες.

Στην ίδια σειρά κυκλοφορούν:



ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.
ΤΑΤΟΪΟΥ 121, 144 52 ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ
ΤΗΛ.: 210 28 04 800 • FAX: 210 28 19 550
www.psichogios.gr ✉ e-mail: info@psichogios.gr

ISBN: 978-618-01-4158-0



9 786180 141580

Κ.Ω.Δ. ΜΗΧ/ΣΗΣ: 26360