

Η ψυχολογία του πελάτη σε περιόδους ύφεσης

Διάρκεια 3 ώρες

Τρόποι διαχείρισης & αντιμετώπισης
Η σχέση πωλητή-πελάτη σε περιόδους οικονομικής κρίσης!

Θεματολογία

- Τι απασχολεί σήμερα τους πελάτες μας;
- Ποιο είναι το προφίλ του Έλληνα πελάτη μέσα από την οικονομική κρίση.
- Τι ακριβώς χρειάζεται να δει ο πελάτης σήμερα ώστε να πειστεί να αγοράσει.
- Η εποχή της παντοδυναμίας του πελάτη επάνω στον πωλητή.
- Οι πελάτες δεν ενδιαφέρονται!
- Ο πελάτης αντιλαμβάνεται την ανησυχία και το άγχος σου για να πουλήσεις! Εσύ πως το διαχειρίζεσαι;
- 7 κρίσιμες δεξιότητες για κάθε πωλητή που δυσκολεύεται να πείσει τους υποψήφιους να τον εμπιστευθούν.
- Η ευγένεια φτωχαίνει!
- Όταν ο πελάτης «θέλει να το σκεφθεί» τι κάνεις;
- Υπάρχουν ορισμένα κομβικά σημεία που χρειάζεται να θυμάσαι όταν πουλάς η διαπραγματεύεσαι σε περιόδους ύφεσης.
- Θέλεις φίλους ή πελάτες;
- Τα «καλά παιδιά» χάνουν πωλήσεις.
- Πως η νέα γενιά πελατών διαμορφώνει τη νέα γενιά πωλητών.
- Ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο!
- Πως να πιστοποιείς έγκαιρα τους λάθος υποψήφιους πελάτες.
- Αν είσαι ο πρώτος πωλητής που βλέπει ο πελάτης, έχεις πρόβλημα. Πως να το διαχειριστείς.
- Γιατί οι πελάτες προτιμούν να πουν ψέματα αντί να αρνηθούν να αγοράσουν;

Απευθύνεται:

Σε πωλητές και επαγγελματίες που αναζητούν και προσεγγίζουν υποψήφιους πελάτες και δυσκολεύονται να κλείσουν νέες δουλειές σαν αποτέλεσμα της οικονομικής κρίσης.

Στόχος

- Να βοηθήσει κάθε πωλητή και επαγγελματία να αντιμετωπίζει μέσα από συγκεκριμένες στρατηγικές την αναποφασιστικότητα, την έλλειψη εμπιστοσύνης και αναβλητικότητα των πελατών για αγορά.
- Να δώσει συγκεκριμένες λύσεις σε προβλήματα που αντιμετωπίζετε λόγω των επιπτώσεων της ύφεσης στους πελάτες σας.
- Να αποκτήσετε τις εξειδικευμένες γνώσεις ώστε να μη χάνετε χρόνο με υποψήφιους πελάτες που δεν είναι διατεθειμένοι να αγοράσουν από εσάς.

