



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΜΑΘΗΜΑ:

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΕΥΛΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΠΛΟΥ



ΠΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Δρ. Ιωάννης Παπαδόπουλος
Αναπληρωτής Καθηγητής

ΚΑΡΔΙΤΣΑ 2008-2009

ΠΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- Ο πωλητής πρέπει πριν απ' όλα να καταλάβει τι θέλει ο άλλος, ποιες οι ανάγκες του και να τον βοηθήσει να το πετύχει.
- Ο πωλητής πρέπει να μετατρέψει μια ΑΝΑΓΚΗ σε ΘΕΛΩ.
- Έχει παρατηρηθεί ότι όταν πωλητής αρχίζει να δείχνει πρώτα τα ακριβά έπιπλα και μετά κατεβαίνει σιγά – σιγά προς τα κάτω, τότε ο πελάτης αγοράζει προς τα πάνω.
- Ο άπειρος πωλητής ξεκινά από τα φθηνότερα και προχωρά προς τα ακριβότερα. Τότε ο πελάτης, αν ψωνίσει, ψωνίζει έπιπλα με χαμηλές τιμές.
- Μια άλλη τακτική είναι η πώληση σε κομμάτια. Δηλ. πρώτα το βασικό είδος πχ μια κουζίνα και μετά τα έξτρα (ειδικά πόμολα, προθήκες, μεντεσέδες κλπ)
- Η πρώτη εντύπωση είναι σημαντική (τρόποι, ρούχα, φωνή....)
- Ο πωλητής πρέπει να διατυπώνει ερωτήσεις στις οποίες ο άλλος απαντά με ΝΑΙ χτίζοντας έτσι μια σειρά από συμφωνίες. Που και που δίνει περιλήψεις και έχει συμφωνηθεί μέχρι τη στιγμή εκείνη.
- Δεν πρέπει να κάθεστε απέναντι, αλλά δίπλα.

ΠΕΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

- Πρέπει να μετατρέψετε τις αντιρρήσεις σε ερωτήσεις ανησυχίας πχ. Διερωτάστε αν αυτός ο καναπές ταιριάζει στο καθιστικό σας;
- Τον βοηθάτε να λύσει κάποιο πρόβλημα παρά προσπαθείτε να πουλήσετε
- Χρησιμοποιείτε τρόπους μείωσης της καθυστέρησης πχ. Έρχονται αυξήσεις, αλλαγές ΦΠΑ, τελειώνει αυτό το σχέδιο και δεν έχω άλλα, η τιμή ισχύσει για λίγο διάστημα κλπ
- Όσο πλησιάζει το κλείσιμο της δουλειάς χρησιμοποιείται ερωτήσεις «ιδιοκτησιακές» σαν να έχει ήδη το έπιπλο στα χέρια του και παράλληλα παρατηρείται τις αντιδράσεις του.
- Το κλείσιμο γίνεται καλύτερα με ερωτήσεις εναλλακτικών λύσεων, άσχετών με το υπόψη θέμα, πχ όσον αφορά τον τρόπο πληρωμής. Ο άλλος συγκεντρώνεται στο σημείο αυτό και παίρνει απόφαση.
- Να του ζητήσετε να διαβάσει ακόμη και τις υποσημειώσεις με μικρά γράμματα στο συμφωνητικό που θα υπογράψει για να διαβεβαιωθεί την αξιοπιστία σας.
- Αξίζει να τον διαβεβαιώνεται ότι μπορεί να αλλάξει γνώμη όποτε θέλει.