

تکنیک های مذاکره در جهنم (نه) ها



مهدی بیداری

www.ketab.ir

صفحه	عنوان
۵.....	پیشگفتار
۷.....	مقدمه
۹.....	وقتی خریدار اولین (نه) را به شما می گوید
۱۰.....	(از بازی تبدیل : به بله لذت ببرید)
۱۱.....	تکنیک مربع فروش
۱۵.....	تکنیک اره تیز اطلاعات
۱۹.....	معانی کلمه نه :
۲۱.....	تکنیک لغزش درون
۲۴.....	تعریف شخصیت کودک :
۲۴.....	تعریف شخصیت بالغ :
۲۵.....	تعریف شخصیت والد :
۲۵.....	روش های مذاکره با شخصیت های مختلف
۲۵.....	با کودک :
۲۷.....	شخصیت بالغ
۲۷.....	شخصیت والد
۲۸.....	تکنیک جلب توجه اولیه
۳۱.....	تکنیک تیر گذاری

- تکنیک سوالات امتحانی ۳۵
- تکنیک ضد شک ۳۶
- تکنیک سکوت طلایی ۳۸
- اقدامات اصلی برای جوابگویی به سوالات مشتری ۳۹
- تکنیک اگر شرطی ۴۲
- چطور فروش را قطعی کنید؟ ۴۶
- تکنیک پیشنهاد رد نشدنی ۴۷
- تکنیک ویدئوهای پایتزمندی ۴۸
- چطور ترس مشتری را از خرید از بین ببریم؟ ۵۰
- در مواجهه با اعتراضات چه سیم؟ ۵۴
- تکنیک یک تخم مرغ دو تخم مرغ ۵۹
- تکنیک هزار و یک دلیل ۶۴
- «تکنیک قیمت هینوتیزمی» ۶۶
- «تکنیک جوجه تیغی سمج» ۶۷
- «تکنیک معکوس نما» ۶۸
- همین تکنیک در فروش تلفنی ۶۹
- «تکنیک جابجایی با مشتری» ۷۰
- «تکنیک قدرت تأیید» ۷۱
- «نمونه سوالات بیشتر» ۷۲
- تکنیک دعوت به خرید ۷۲

۷۴	«تکنیک مقایسه سیب با سیب»
۷۴	تکنیک سرشکنی
۷۴	تکنیک سرشکنی
۷۵	تکنیک مخرج مشترک
۷۶	تکنیک طعمه سیاه
۷۷	تکنیک پل سازی
۷۷	تکنیک ساد میانگین
۷۸	«تکنیک نهایی سازن فرضی»
۸۰	تکنیک سوالات بسته
۸۱	«تکنیک شیرین کردن معامله»
۸۲	تکنیک توله سگ
۸۳	تکنیک وعده سرخرمن
۸۴	«تکنیک ثبت قرارداد»
۸۴	تکنیک گیر کردن سوزن
۸۵	تکنیک داستان مشتری شاد
۸۵	تکنیک مشتری منفی باف
۸۷	«تکنیک معرفی مشتری یا تکنیک (به) ۴»
۸۸	تکنیک اگر شرطی
۸۹	«تکنیک واگذاری مسئولیت»
۹۰	«تکنیک تخفیفات کاهشی»

- ۹۱..... «تکنیک پیرو»
- ۹۲..... «تکنیک شرمندگی»
- ۹۲..... «تکنیک بی خیالی»
- ۹۳..... «تکنیک بهترین اتفاقات زندگی»
- ۹۴..... «تکنیک گاردشکن»
- ۹۵..... «تکنیک سنگ ماهری»
- ۱۰۰..... «تکنیک دم های های خوب مثل شما»
- ۱۰۳..... «تکنیک لبه پیر زی»
- ۱۰۴..... «نه نشانه نخریدن نیست»
- ۱۱۱..... «سخن پایانی»

پیشگفتار

خدای بزرگ را بسیار شاکرم که بعد از نگارش کتاب سازمان فروش صفر تا صد (اولین کتاب من) این فرصت را دوباره به من داد، که بتوانم در جهت گسترش فرهنگی نو در بازاریابی و فروش سرزمینم قلم بردارم و بنویسم و همچون معلمی کوچک، ر که ر هموطنانم باشم.

این کتاب ثمره ۱ سال تحقیقات من در زمینه طراحی تکنیک های مدیریت اعتراضات مشتری بوده که همدیشه یکی از اصلی ترین چالش های تمام فروشندگان است.

بزرگترین چالش در آخر مذاکره - در لای این است که مشتری می گوید:

-من باید فکر کنم.....

-اجازه بدید خبر میدهم

-باید با پدر و مادر و یا با همسر مشورت کنم و تمام. بعد هایی که مشتری میدهد و هیچ وقت عملی نمی شود.

معمولا خیلی از فروشندگان هایی که با کلی ذوق و شوق کار فروش و بازاریابی را شروع می کنند ولی در مدت کوتاهی قید این کار و پول و درآمد آن را می زنند صرفا به این دلیل است که نمی توانند از پس مقابله با این اعتراضات بریایند و میگویند که ما برای این کار ساخته نشده ایم.

از خدای مهربان تمنا دارم به من این توفیق را بدهد که بتوانم با این کتاب حتی اگر شده فقط یک نفر را در این کار (فروشنده‌گی و بازاریابی) حفظ کنم چرا که اگر بمانید و بسازید قطعا در بازی فروش، شما صاحب ثروت مادی و معنوی بسیار بزرگی خواهید شد.

اگر این اتفاق برای شما که این کتاب را در دست دارید افتاد حتما من را در جریان موفقیت های خود بگذارید.

به شما قول می دهم اگر این کتاب را با دقت بخوانید و با ظرافت تکنیک ها را اجرا کنید قطعا تعداد (فروشنده) هایی که از مشتری هایتان می شنوید کمتر و کمتر می شود. لذا با تمرکز کامل و با دقت تمام نکات گفته شده در کتاب را بخوانید و در مذاکرات عملیاتی کنید تا حساس کردید موردی را کامل متوجه نشدید از طریق راه های ارتباطی که در این کتاب اعلام کرده ام، با من در ارتباط باشید تا کمکتان کنم.