

تدريب موظفي العروض التجارية

العرض

التعرف على الإجابة

أنت ممثل للشركة ويجب أن تكون دائما مستعدا للإجابة على أسئلة أو مخاوف للزبون. استمع إلى ما يريده العميل وقدم الإجابة التي يحتاجها. كن صادقا مع الزبون إذا كنت لا تعرف، ولكن عرض أن تأخذ من الوقت لمعرفة لهم. قبل اليوم الكبير، جمع فريقك في اجتماع وتذهب أكثر من المعلومات الهامة للشركة. راجع بعض الأسئلة التي قد تطرح أو لا تطرح، وانظر إذا كان موظفوك يعرفون جميع الإجابات. إذا سمح الوقت بذلك، فاحمل بروفة واترك أعضاء الفريق يتناوبون على لعب دور العميل وطرح أسئلة المجموعة. عندما يكون الفريق مستعدا بشكل أفضل، سيشرحون بمزيد من الثقة عند إعطاء إجابات للعملاء والعملاء المحتملين.

قبل العرض:

- عقد اجتماع لمناقشة الأسئلة والأجوبة المحتملة
- مراجعة المعلومات المطلوبة والتحقق من الفهم
- تحديد ما إذا كانت هناك حاجة إلى قائد فريق ومن يمكن للموظفين الذهاب إليه للحصول على المساعدة
- إنشاء أدوات المساعدة في حالة تعثر الموظف (أرقام جهات الاتصال، دليل، إلخ).

الظهور في المعرض التجاري، عليك أن تفعل الأشياء بشكل مختلف قليلا. طريقة واحدة بسيطة هي تضمين الألوان الزاهية وعلامات لامعة في التصميم الخاص بك لأنه كما مبتذل كما قد يبدو، والألوان جذب الزبون على الفور تقريبا. وضع الجداول والمنتجات الخاصة بك بحيث يشعر العملاء موضع ترحيب لنهج ولا يشعرون بالحاجة إلى الدراجات البخارية من قبل.

- استخدام الألوان الزاهية
- تصميم كشك لتكون جاهزة للترحيب
- ضمان أن يكون الموظفون ودودين ومهذبين
- تقديم جائزة أو بند الهبات التي هي فريدة من نوعها

التعامل مع الأسئلة المؤهلة

طرح السؤال الصحيح هو أداة عظيمة لاستخدامها من أجل تأهيل المزيد من الزبون المتوقعين والزبون بعد كل شيء ، كنت لا تعرف أنهم عملاء حتى تعرف ما يريدون أو يحتاجون! ولكن بينما تحاول معرفة ما يحتاجون إليه ، يمكن للأسئلة المؤهلة أيضا تحديد ما إذا كنت ستكون مناسباً وكيف يمكنك إغلاق الصفقة بشكل أفضل. بينما يسأل عن ما يريد العميل ، ونسأل عن شركتهم أو أعمالهم ، ما هي التسوق ، وما هو الغرض منها. تعرف على من يتخذ القرارات وكيف يمكنك التواصل معها بشكل أفضل.

- "ما الذي يعجبك أكثر حول المنتج/الخدمة التي تستخدمها حالياً؟"
- "ماذا تريد أن تغير عن _____"
- "ماذا يمكن لشركتنا أن تفعل لمساعدتك؟"
- "من في شركتك يحدد الموردن الذين تستخدمهم؟"