

TRAU DỒI KỸ NĂNG GIỚI THIỆU BÁN HÀNG

Khi bạn giới thiệu sản phẩm trực tiếp đến với khách hàng, bạn có cơ hội thể hiện cho khách hàng tiềm năng một số khả năng cùng một lúc.

Phải nhiệt tình

Bạn không thể thuyết phục được ai nếu như bạn không thuyết phục được bản thân mình. Tin tưởng vào những gì bạn đang chào mời khách và nói lại với khách hàng về điều đó với lòng nhiệt tình của bạn. Không cần thiết phải trình bày quá nhanh và quá to. Bạn hãy nói một cách tự nhiên và ngừng lại để mạnh điểm gì đó và đưa ra những câu hỏi của bạn.

Làm cho nó thật đơn giản

Đừng làm khách hàng ngạc nhiên với những biệt ngữ và những từ hoa mỹ của bạn. Người ta hiếm khi có ấn tượng bởi những từ ngữ mà người ta không hiểu. Ngược lại, người ta lại cảm thấy lúng túng, giận dữ hay chán. Bạn hãy nói một cách rõ ràng và súc tích bằng ngôn ngữ dùng hàng ngày.

Thỉnh thoảng hãy kiểm tra

Nhớ rằng việc giới thiệu hàng thành công và trình bày thuyết phục là có liên quan lẫn nhau. Khi giới thiệu hàng, bạn phải kiểm soát được quá trình giao tiếp của mình.

Phải giao tiếp cả bằng ánh mắt

Khi bạn nhìn vào mắt ai đó, bạn có lẽ sẽ giành được sự tự tin và lòng tin của họ. Nhớ rằng buổi giới thiệu hàng cũng giống như một cuộc hội thoại. Bạn hãy giao tiếp bằng ánh mắt với tất cả mọi người trong phòng, không nên chỉ tập trung vào một hay hai người mà bạn cho là quan trọng.

Đặt mình vào cương vị người nghe

Bạn phải giới thiệu sản phẩm hay, chuyên tải nhiều thông tin, nhưng không quá dài dòng. Hãy đặt mình vào vị trí người nghe và hỏi "Điều gì tôi muốn được nghe và được xem bây giờ?". Bạn phải làm cho khách hàng quan tâm bằng cách trả lời các câu hỏi mà họ đặt ra.

Phải được tập luyện kỹ lưỡng

Đừng nghĩ là bạn hiển nhiên có thể giới thiệu hàng thành công. Chuẩn bị kỹ lưỡng bài giới thiệu và tập qua nó nhiều lần để thành thạo kỹ năng và tạo sự tự tin. Hãy tính giờ. Nếu bạn giới thiệu bằng tài liệu, phải xếp chúng theo đúng thứ tự. Cố gắng dự đoán trước các câu hỏi và vấn đề mà khách hàng tiềm năng của bạn có thể hỏi và chuẩn bị các câu trả lời trước.

Chào ra về lịch sự

Không cần biết bạn nghĩ là bạn có thành công không, hãy tỏ ra lịch sự và sẵn sàng tiếp tục các cuộc đối thoại. Luôn luôn kết thúc bằng việc cảm ơn khách hàng tiềm năng vì đã giành thời gian của họ cho bạn.