

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

Hogyan hangolódj rá a vevődre?

A mai cikkemben egy olyan témát fogok feszegetni, melyről csak ritkán olvashatunk, ugyanakkor rendkívül fontos ismernünk ezeket a technikákat a sikeres eladás, a sikeres üzletkötés érdekében.

Sokszor olvashatunk arról, hogy mi emberek érzelmi lények vagyunk, vagyis nagyon fontos, hogy a vevőnk, illetve a potenciális célcsoportunk érzelmeire hassunk.

Amikor az érdeklődők elolvassák reklámüzeneteinket, vagy először beszélnek velünk telefonon, illetve először lépnek rá a honlapunkra, óhatatlanul is egy érzelmi leképződés formájában „fordítják le” maguknak a látottakat, olvasottakat.

Olvasd tovább a cikket, és ismerd meg a célcsoportod lelkivilágát! ☺



Remélem hasznodra válik majd ez a kis tanulmány!

Üdvözlettel,

Vállalkozó Tanoda
A magyar kisvállalkozók iskolája!
www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

Azt már tudjuk, hogy az egyik legfontosabb feladatunk az, hogy ezekre az érzelmi leképződésekre hassunk, hiszen **ezek tudatosan irányíthatók a mi elképzelésünknek megfelelően.**

Ezt a célt szolgálja pl. a kreatív szövegírás, az érzelmeinket célzó reklámüzenetek.

Számos példával találkozhatunk nap mint nap.

A mai cikkemben inkább arra szeretnék kitérni, hogyan viselkedünk akkor, amikor először találkozunk az ügyféllel.

Nagyon fontos, hogy ezekkel az „érzelmi mechanizmusokkal” tisztában legyünk.

Legfőképpen akkor, ha viszonylag drága a termékünk, szolgáltatásunk, és biztosan megelőzi a vásárlást minimum egy tárgyalás.

Gyakran hallom, hogy cégek munkatársai az ügyfél lakására mennek ki szerződést kötni, és egyúttal ez az első találkozó is.

Nem értek egyet ezzel.

Ha változásra akarunk bírni másokat, vagyis ha azt szeretnénk, hogy eddigi megszokott viselkedésmódját megváltoztassa, a legelső lépés, hogy meg kell változtatnunk a körülötte lévő környezetet.

A környezet megváltoztatása ugyanis nagyon erőteljes hatással lehet a viselkedés megváltoztatására.

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

Teszteljük le magunkat!

Teljesen máshogy viselkedünk egy élelmiszerboltban, egy konferencián, vagy egy templomban!

Mi emberek viselkedés mintákat követünk, és viselkedésünket gyakorlatilag kulturális szabályok diktálják.

Az első lépésünk tehát az legyen, hogy valamilyen módon „kirángassuk” a potenciális „áldozatot” meglévő környezetéből.

Az emberek a saját otthonukban érzik a leginkább biztonságban magukat, ott magabiztosan viselkednek.

Ez az első tehát, amit „el kell vennünk” tőlük ahhoz, hogy nyitottá, érdeklődővé váljanak.

Ha sikerül az ügyfelet kiszednünk a megszokott környezetből, akkor sokkal befogadóbbá, nyitottabbá, és ezért befolyásolhatóbbá is válik.

Ne feledjük, hogy ha tudjuk, hogy mi az a viselkedésminta, amit elvárunk a vevőnktől, akkor ezen viselkedésminta elérésének érdekében megváltoztathatjuk a környezetet is, ahova ő érkezni fog.

Persze tárgyalhatunk egy kávézóban, vagy étteremben is, de ott csak minimálisan tudjuk átrendezni a fogadó környezetet.

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

Én például minden tárgyalás előtt terepszemlét tartok az irodámban.

Pontosan tudom, hova fogom az érkező felet leültetni, én hova fogok ülni, vagy hogy milyen ruházatban fogadom.

Már el is érkeztünk a következő fontos lépcsőhöz, a megjelenéshez!

Fontos, hogy a találkozót minimum egy telefonos beszélgetés megelőzze, amikor kicsit elcsevegünk az érdeklődővel, és közben „feltérképezzük” őt szenzorainkkal.

Korábbi cikkemben írtam, hogy ne csupán tájékoztassunk a telefonban, hanem már „tanácsadjunk” is, és segítsünk neki, ha bizonytalan.

Nevezzük ezt mondjuk előjátéknak!

Az előjáték során felkészíthetjük őt arra, hogy befáradjon hozzánk egy személyes találkára, vagy találkozzunk vele egy nyilvános helyen.

Amint belép az ajtón, egy tudatosan felépített „lépcsőn” halad végig, és mi terelgetjük, hogy le ne tévedjen az ösvényről.

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

Ugye milyen ismerős?

Ezt tesszük az online marketingben is, miután a látogató landolt a weblapunkon. ☺

A második legfontosabb dolog tehát az első benyomás.

A külső megjelenésünk rengeteget számít. Nem szabad túlóltöznünk, de alulöltözöttek sem lehetünk.

Azért nem szabad sokkal jobban öltöznünk az ügyfélnél, mert ezzel kisebbségi érzést válthatunk ki benne, és ilyenkor sok ember „menekülőre fogja” a dolgot.

A legjobb, ha minimum egy fokkal jobban öltözünk, mint az ügyfél.

A vonzó, megnyerő külsejű emberek általában hamarabb képesek sikereket elérni, mint kevésbé vonzó társaik.

Valószínűleg azért, mert a környezet, az emberek tudattalanul is pozitív tulajdonságokkal ruházzák fel őket.

Mindössze pár másodperc alatt döntés születik az ügyfél fejében, hogy a válasz „igen”, vagy „nem” lesz-e?

Mindent meg kell tennünk tehát annak érdekében, hogy az első szakaszban a saját malmunkra hajtsuk a vizet.

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

- Az öltözködésről már esett szó.

- Figyeljünk a beszédstílusra, és beszédritmusra!

Már az első pár másodpercben tapadjunk szenzorainkkal az ügyfélre, és figyeljük meg a mozgását, beszédstílusát, beszédritmusát, hiszen minél előbb fel tudjuk azt venni (mondhatjuk utánzásnak is), annál előbb sikerül ráhangolódunk az ügyfélre.

Miért kell ráhangolódunk, és hozzá hasonlatossá válnunk?

Azért, mert **minden emberben ott rejlik a valahová tartozás vágya.**

Az első pár másodpercben megpróbál minket besorolni egy kategóriába, azaz felcímkéz minket, és nekünk az a célunk, hogy a saját „fiókjába” pakoljon bele minket, vagyis magához hasonlóknak találjon bennünket.

Nagyon hosszan tudnék írni arról, mely tényezőkre figyeljünk, de inkább röviden felsorolom, melyek azok a tulajdonságok, amelyekre meg kell próbálnunk ráhangolódni:

- Beszéd, beszédtempó, hanglejtés.

Pl. ha az ügyfél viszonylag lassú, nyugodt beszédű, akkor mi is ezt a ritmust vegyük fel.

- Testtartás, mimika.

Ha az ügyfél keresztbe teszi a lábait, akkor mi is így ülünk. Ne féljünk attól, hogy ezt felismeri, mert ehhez túlzottan is koncentrál a mi beszédünkre.

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőlélektan

- Légzés.

Az egyik legnehezebb feladat, hogy a légzésének ritmusát átvegyük.

Tudnunk kell azonban, hogy ez a technika „csodákra” képes. 2-3 ügyfelet is „elfogyasztunk”, mire megtanuljuk, de érdemes próbálkozni vele!

A lényeg, hogy próbáljunk az ügyfélhez hasonlóvá válni, mert ezáltal maga „mellé” sorol majd be minket, és így sikerül egy kölcsönös szimpátiát kialakítanunk.

Hagyjuk sokat beszélni, és beszéd közben szavainkkal, mondatainkkal is segíthetjük ezt a folyamatot.

Érdeemes a „besorolás” folyamatát megsegíteni egy-két hasonló mondattal :

„Igen, én is jártam már ilyen cipőben...”

” Igen, teljesen megértem, hiszen pontosan ismerem ezt az érzést...”

”Épp tegnap találkoztam egy hasonló helyzettel, és sikerült megoldást találnunk!”

Fontos tudnunk, hogy ezeket a technikákat gyakorolnunk kell, ha eddig még sosem alkalmaztuk őket.

Témakörök: vállalkozás indítása, vállalkozás fejlesztés, kisvállalkozó, stratégiai tervezés, marketing terv, marketing tanácsadó, online marketing, felnőttképzés, tanfolyamok, képzés, vállalkozói tanfolyamok, egyéni vállalkozó, vevőléktan

Eleinte kicsit nehéz lehet, hiszen tudatosan próbáljuk menet közben alkalmazni őket, de a későbbiekben beépülnek majd a viselkedésünkbe, és gyakorlatilag észre sem fogjuk venni, hogy nap mint nap alkalmazzuk őket.

Sikeres gyakorlást kíván,
Weinzierl Anett

felnőttképzési szakértő
kisvállalkozói marketing oktató

és a

Vállalkozó Tanoda csapata!

Vállalkozó Tanoda

A magyar kisvállalkozók iskolája!

www.vallalkozoi-tanfolyamok.net

Még több ingyenes marketing tipp és tanulmány a

Vállalkozó Tanoda hírlevelében!

http://www.vallalkozoi-tanfolyamok.net/vt_hirlevel.htm