

MÜÜGIKONTAKTI ANALÜÜS

Kui enamused on JAH'id, siis sul läheb hästi

Käitumine

JAH EI

Kas tekitasid kliendis huvi, et ta tahaks sind kuulata	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas tõstsid päevavalgele võimaliku mure/hüpoteesi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas küsisid luba vestluseks	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas küsisid kliendi arvamust mõttele, lahendusele	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas lasid eeldustest lahti ja täpsustasid kuuldot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas kontakt kõlas vestlusena	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas kuulasid klienti ja ka arvestasid kuulduga	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas said teada, mis mure sa saaks lahendada	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas andsid kliendile soovitusi spetsialistina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas keskendusid väärtusele ja lõpptulemusele	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas argumenteerisid lugude keeles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas klient rääkis vähemalt sama palju kui sina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas said aru kui oluline mure kliendile oli ja miks	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas tegid pause	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas lasid tulemusest lahti ja keskendusid kliendile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas andsid kliendile valikuid	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kas kontakt lõppes mingi kokkuleppega/sammuga	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Meeldetuletus:

Kui sa ei leia kliendi mure, siis ei ole ka vaja sinu lahendust. Kui klient näeb sind samasugusena nagu sinu konkurenti, siis ta küsib soodsamat hinda.