

Säljvitamin (13)



Din frågeteknik avgör din säljframgång

Engagerande frågor är avgörande, det gäller att du bemästrar dem. Det gör du genom daglig träning. Rätt frågor i kombination med att lyssna in ger dig svaren till allt du behöver för att kunden ska köpa ifrån dig.

Det mest effektiva säljsamtalen består av 25 % frågor/eget prat och 75 % lyssnande. Den som säger att sin produkt är annorlunda och behöver mer prat, "pratar strunt". Det beror på att vederbörande inte bemästrar att ställa effektiva frågor.

Här kommer exempel på öppna frågor som hjälper dig att engagera:

- Vilken är din erfarenhet när det gäller...?
- Vad vill du ska hända när...?
- Vad är mest avgörande när det gäller att välja...?
- Vilken är din/er definition av...?
- Vad gillar du när det gäller...?
- Vad skulle du vilja ändra beträffande...?
- Hur reagerar era kunder när...?
- Vad gör era konkurrenter när det gäller...?
- Vilka andra faktorer finns det...?

Träna. Efter cirka 30 dagar med rätt frågor kommer du att se den stora betydelsen.

Nästa vecka kommer en säljvitamin på temat kroppsspråk...