

Säljvitamin (21)

Avslutsteknik

Högpresterande säljare har en förmåga att kunna använda rätt avslutsteknik vid rätt tillfälle. Kunderna ber inte frivilligt om ordern, men de ger ledtrådar och signaler. Det gäller att spänna öronen och lyssna efter dessa. Avslutsteknik handlar till stor del om rätt "timing" och att kunna läsa av när kunden redo att köpa.

Potentiella köpare behöver ofta hjälp med att fatta beslut att köpa produkten eller tjänsten. Här följer tre exempel på avslutsteknik:

1. Silent close. Be om ordern och var sedan tyst.

Exempel: "Om vi möter det behov som ni beskriver – ska vi sätta oss ner och skriva ett avtal då?" Och sedan är du tyst. Ibland kan denna tystnad kännas jobbig, men i detta läge är det många säljare som pratar sönder affären.

2. Ta för givet att kunden vill köpa.

Din attityd och inställning till att det kommer att bli affär smittar av sig på kunden. Kunden kommer känna sig säkrare på att han/hon gör rätt.

3. Referensmetoden.

Berätta om andra företag eller personer som köpt dina tjänster/produkter och som den potentiella kunden ser upp till. Har du dessutom några korta filmklipp på 1-2 minuter där de berättar om vad vinsten har varit för dem, har du markant ökat dina chanser till affär.

Att reflektera över tills nästa veckas säljvitamin:

Hur gör du när kunden ber om referenser?

Nästa vecka – Fler exempel på avslutsteknik!