

Jeffrey
Gitomer

SATIN ALMA NEDENLERİ

NEDEN
İNSANLAR
SATIN ALIRLAR

Bana
satın alma
nedenini göster
sana satışı
göstereyim

Jeffrey Gitomer'in
KÜÇÜK E-KİTABI

***Müşterim olduğunuz için
Teşekkür ederim!
İşinize ve desteğinize
müteşekkirim.***



***Tamıdığınız herkeste bu iki
kitabın olduğundan emin olun.
(Rakipleriniz hariç)!***

Bu kitap *Jeffrey Gitomer*
tarafından yazıldı,
Baran Şimşek tarafından
Türkçe'ye çevrildi.

Ve şimdi

Senin tarafından okunmayı ve paraya
çevrilmeyi bekliyor.

Tercüme: Baran Şimşek

Tercümede emeği geçen, Rabia Balcı ve Ertuğrul Aktaş a sonsuz
şükranlarımı sunuyorum.

İçindekiler

Satın alma nedenleri bir satışın gerçekleşmesini sağlayan en güçlü etkenlerdir4

Biftek nerede?

Satın alma motivasyonunda!8

Satışı kolaylaştırmak ister misin?

Önce müşteri ile iyi bir ilişki geliştir13

Satışta başarısız mı oldun?

Alıcı güveni oluşturma hakkında

gerçeği gösteren 15.5 soru19

Potansiyel müşterinin satın almasına yetecek

güveni oluşturma yolunun 12.5 yolu23

Alıcı güvenini nerede ve ne zaman

kurulur.....27

Satın alma nedenleri bir satışın gerçekleşmesi sağlayan en güçlü etkenlerdir

Ben satın alma nedenlerine (dürtülere) odaklanırım.

Neden? Çünkü satın alma nedenleri satış yapma becerilerinden bir milyon kat daha güçlüdür de ondan. Hayır milyonlarca kat daha güçlü deyin şuna. İşin en müthiş yanı — rakibinin hala “*satıyor*” olmasıdır.

İki büyük soru: Satın alma nedenlerini nasıl açığa çıkarıyorsun? Satın alma nedenlerini anlamanın ve yakalamanın kalbi hemen hemen her zaman gözden kaçırılan güçlü bir stratejidir.

Büyük cevap: Eski birkaç müşterine, neden satın aldıklarını sor. Evet, işte bu kadar kolay, ancak bu yöntem eğer birkaç şey yerli yerindeyse işe yarar. Öncelikle, soru sormak istediğin müşterin ile iyi bir ilişkin olmalı. İkincisi ziyaret etmek için bir sebebin olmalı “sorularına yanıtlarını almak istemen” dışında .(Eğer sende görüşmeye onun işine yarayacak değerli bir şeyle gidersen görüşme daha içten ve samimi olacaktır.)

Daha büyük bir soru: *Gerçek* satın alma nedenlerini nasıl buluyorsun?

Yanıt sadece basit değil, aynı zamanda satış kariyerine veya iş kariyerine başladığın günden beri hep gözünün önündeydi. Yanıt müşterinde yatıyor. Eğer geçmişe gider ve müşterilerine yaptığın son 10 satışını inceleyerek satın alma nedenlerini bulursan, muhtemelen satışların sadece on birinci (satış) ile sınırlı kalmayacak, aksine yüzlerce, belki de binlerce yeni satış yapacaksın.

Cevap (her zaman olduğu gibi) soru da yatıyor.

Mevcut müşterilerin ile neden senden sipariş verdiklerine dair bir sohbete başladığında, yanında sorman için bir dizi soru hazır olmalı. Bu sorulara hakim olmalısın. İkilem şu ki; ancak kullandıkça bu sorularda ustalaşabilirsin. Sorular hikaye ve nüansların özünü açığa çıkartmanı sağlar. Sorular derin biri şekilde müşterinin kendi düşünce sürecini sorgular ve gün yüzüne çıkarır.

Soracağın ilk soru gayet basit bir soru, *"Neden satın aldınız?"*, *"Bizim şirketimize verdiğiniz siparişin hikayesini ve bizden veya başka bir şirketten aldığınız ürünün hikayesini anlatın."* ile devam eden bir dizi soru yönelt. Bir hikaye! Hikayeler gerçek nedenleri açığa çıkarır. Hizmet, güvenilirlik, olağan üstü performanslar. Eğer hikayeyi hatırlıyorlarsa, yeniden anlatarak sebeplerini açığa vuracaklardır.

Sonraki sorular daha derin sorulardır. Sonraki soru gerçekte müşteriye seni seçtiren şeyin ne olduğunu anlamaya götürür. Karar alma süreçlerinde hangi düşünceler dikkate alındı. ***Kararın alınmasında satıcı ne denli büyük bir rol oynadı?*** Müşteri sezgilerine ne kadar güvendi?

Jeffrey Gitomer

Baş Yönetici Satıcı

Yazar: Jeffrey Gitomer *Satışın Kutsal Kitabı; Müşteri Memnuniyeti Değersizdir- Müşteri Sadakati Paha Bıçılmaz; Petteorson'un Satış Prensipleri; Satışın Küçük Kırmızı Kitabı; Ve Son kitabı Satışın Anayasası* gibi birçok kitabın yazarıdır. Jeffrey'nin kitapları dünya üzerinde milyonlarca kopya sattı.

Bir yılda 100 ün üzerinde sunum: Jeffrey seminerler verir, yıllık satış toplantılarını yönetir, satış ve müşteri sadakati üzerine öğretim programları yönetir. Geçen 10 yıldır ortalama yıllık 120 seminer sundu.

Büyük kurumsal müşteriler: Jeffrey'nin müşterileri arasında Coca-Cola, DR Horton, Caterpillar, BMW, BNC Mortgage, INC., Cingular Wireless, Ferguson Enterprise Inc., Hilton, Kimpton Hotels, Enterprise Rent-A-Car, Ameripride, NCR, Stewart



Title,Comcast Cable,
Time Warner Cable, Ingram Micro, WellsFargo Bank,
Baptist Health Care, Blue Cross Blue Shield,
Carlsburg Beer, Wausau Insurance, Northwestern
Mutual, MetLife, Sports Authority, GlaxoSmithKline,
A.C. Nielsen, IBM, New York Post ve bunlar gibi daha
yüzlerce müşteriler var.

Her hafta milyonlarca okurun karşısında: Onun Satış
Hareketleri Makalesi dünya çapında 95 in üzerinde iş
gazetesinde yayınlanıyor ve her hafta 4 milyonun üzerinde
kişi tarafından okunuyor.

Canlı Satış Gücü, Jeffrey Gitomer Canlı Satış Gücü nün
hem ev sahipliğinin hemde yorumculuğunu yapmaktadır.
Dünyanın önde gelen satış ve kişisel gelişim otoritelerinin
anlayışlarını, bir araya getirerek abonelerinin istifadesine
sunmaktadır.

İnternette, Onu üç WOW sitesi. www.gitomer.com,
www.trainone.com and www.knowssuccess.com gündü 10 000
den fazla kişi ve seminer katılımcıları tarafından tıklanmakta
ve okunmaktadır. Sanatsal duruşu Web ve e-ticaret
yetenekleri emsalleri için bir standart oldu. Bu sayede
müşterilerinden büyük övgüler aldı.

Satışlarınızı Yükseltin Online Satış Eğitimleri, Online
satış eğitimleri www.trainone.com ve www.gitomervt.com
adreslerinde mevcuttur. İçerikler katıksız Jeffrey – eğlenceli,
pragmatik ve gerçek dünyada hemen uygulanabilir şeyler.
TrainOne yenilikçiliği ile kişiye özel eğitim alanında yeni yeni
yollar açıyor.

Sales Caffeine, Jeffrey'nin haftalık "Sales Caffine," olarak adlandırılan e-zinesi. Bir satış uyandırma çağrısı her Salı günü sabah 100 000 den fazla aboneye ücretsiz olarak ulaşmaktadır. Bu yolla değerli satış bilgilerini, stratejilerini ve yanıtlarını satış profesyonellerine ulaştırır.

Online Satış Değerlendirmesi, Dünyanın ilk özelleştirilmiş satış testi. Adı a "başarı," olarak değiştirildi. Bu harika satış aleti ile sadece satış alanındaki satış becerilerinizi 20 kriterde değerlendirmekle kalmayacak ayrıca size 50 mini satış dersi tanımlama raporu verecektir. Bu değerlendirme size satış yeteneklerinize bağlı olarak 50 mini satış dersi verir. Ve satışlarınızı büyütmek için size özel fırsatları açıklayacak.

Sunum Mükemmelliği Ödülü.1997 yılında, Jeffrey (PCS) Ulusal Konuşmacılar Derneği tarafından Profesyonel Konuşmacı Ödülüne layık görülmüştür. PCS son 25 yıl içerisinde 500 den daha az kişiyi bu ödüle layık görmüştür.

BuyGitomer, Inc.

310 Arlington Avenue

Loft 329 Charlotte, N.C 28203

704.333.1112

www.gitomer.com Jeffrey@gitomer.com

**Bu e-kitabın izinsiz dağıtılmamasından,
Hukuken ve vicdanen sorumlusunuz.**

Müşterim olduğunuz için teşekkür ederim!

BARAN ŞİMŞEK

Baran Şimşek
Jeffrey Gitomer
tarafından
Amerika’da özel
olarak eğitilmiştir.

Bizzat Jeffery
Gitomer tarafından
hazırlanan
dökümanlar ile
satış eğitimi
vermektedir.



Baran Şimşek tarafından verilen seminerler

- Satışın Küçük Kırmızı Kitabı Semineri,
- Evet! Tarzı Tutumun Küçük Altın Kitabı Semineri,
- Çevre Oluşturmanın Küçük Siyah Kitabı Semineri,
- Müşteri Memnuniyeti Değersizdir, Müşteri Sadakati Paha Biçilemez Kitabı Seminer

www.baransimsek.com info@baransimsek.com
0212 625 5 444

