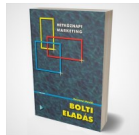


?

Bolti eladás (Rozványi Dávid)



88 oldal, B/5, 2007 ISBN 978-963-9425-17-0

Értékelés: Még nincs értékelve

Ár

Fogyasztói ár 870,00 Ft

Kedvezmény-100,00 Ft

[Tegye fel kérdését a termék?](#)

Leírás

A bolti eladás nem egyszerű feladat, már jóval azelőtt el kell kezdenünk készülni rá, mielőtt reggel kinyitnánk az üzlet ajtaját. Részben mesterség, azaz magas szintű tudás, részben pedig művészet, hiszen az általános ismereteken túl mindenkinek meg kell találnia a saját hangját is, amivel hitelesen tudja megszólítani a vevőt. Az igazán jó eladót nem a rövid távú értékesítési forgalma alapján tudjuk felismerni, hanem arról, hogy a vevők szívesen fordulnak hozzá éveken keresztül.

A könyv abban nyújt segítséget, hogy megismerjük a bolti értékesítés azon rejtett személyes lehetőségeit, amelyek alkalmazásával hosszútávon növelni tudjuk vevőink bizalmát, és így boltunk forgalmát is.

A könyvben először tisztázunk néhány alapfogalmat, majd röviden azokkal a módszerekkel foglalkozunk, amelyekkel eldönthető valakire, hogy alkalmas-e a bolti eladásra. Végül részletesen foglalkozunk a bolti értékesítés folyamatával, bemutatva az egyes vásárlók típusaitól és indítékaitól kezdve, a részfolyamatokon és mesterfogásokon keresztül minden fontosabb részterületet. A sorozat többi kötetéhez hasonlóan ebben a könyvben sem tudományos mélységgel foglalkozunk a témával, inkább átlátható formában, rövid elméleti ismeretek mellett minél több gyakorlati tanáccsal látjuk el a Kedves Olvasót.

Tartalomjegyzék:

Lectori salutem! – avagy a marketing „mostohagyereke”	7
Néhány alapfogalom, amin szükséges átesnünk	9
Ki alkalmas bolti eladásra? (mert sajnos nem mindenki)	11
Elvárások	11
Alkalmasság vizsgálata	12
Szerepjáték	12
Első benyomás	13
Tíz szó	13
Öt mondat	14
Intelligens mosópor, intelligens eladó?	15
Kik és miért vásárolnak az üzletben? – A vevőtípusok	16
A vevők általános típusai	16
A vevők különleges típusai	22
Páros vásárlók	22
Halogatók	23
Idegének	24
A bolti vásárlás szakaszai	26
Elsőzmények	27
Nem szóbeli kapcsolatfelvétel	28
Térbeli helyzet	28
Ruházat – mert a Madárijesztőt csak a mesékben szeretik	30
Ápoltság, ami akkor jó, ha nem veszik észre	32
Testtartás, első mozdulatok	34
Szemkontaktus	37
Köszönés - de nem mindegy, hogyan	40
A vevő kívánsága	45
A megoldás bemutatása	50
A megoldás általános folyamata	51
A termék bemutatásának gyakorlati szabályai	53
Az ellenvetések kezelése	62
Az ellenvetések valódiságának eldöntése	62
Az álkifogások kezelése	64
A valós kifogások kezelése	66
A pozitív vásárlási döntés	68
A pozitív vásárlás első jelei	69
Mit tegyünk, ha a vevő, csak lassan közelít a vásárlási döntéshez?	69
Hogyan ronthatunk el mindent az utolsó pillanatban?	70
Bűvítés- többet, jobbat, drágábban!	71
A megegyezés	73
A megegyezés formába öntése	75
Búcsúzás	80
Akikkel nem szívesen találkozunk: a panaszosok	81
Minőségi kifogások	81
Egyszerű csere	83
Utólagos tanácsadás	83
Utószó helyett	85