

HALUATKO NOSTAA PANOKSIA ETÄMYYNNISSÄ?

TÄSSÄ TOP 10 VINKKIÄ SIINÄ ONNISTUMISEEN:

1

TUNNISTA KASVOKKAIN JA ETÄNÄ TAPAHTUVAN KOMMUNIKOINNIN EROT

Hyväksy se tosiasia, että vaikka osa myyntitaidoistasi on ajanmukaisia, tarvitset uusia taitoja saadaksesi kaiken irti tämän päivän myyntityöstä.

2

YMMÄRRÄ KÄYTTÄMÄÄSI TEKNOLOGIAA

Varmista etukäteen, että tunnet ohjelmat ja laitteet - testaa videoneuvottelutyökalut, mikrofoni ja kuulokkeet kollegan kanssa.

3

VALMISTAUTUMINEN ON KAIKEN A JA O

Hanki mahdollisimman paljon tietoa - kysymyksien kysyminen on ok, mutta ei silloin, kun sinun pitäisi tietää vastaukset...

4

VALMISTAUDU NÄIDEN NELJÄN KOHDAN AVULLA

- Ymmärrä asiakkaasi tämänhetkinen tilanne
- Valitse olennaiset tavoitteet
- Tee skenaario tulevasta neuvottelusta
- Pidä kaikki apuvälineet lähelläsi

5

KÄYTÄ SLIDEJA VAHVISTAMAAN SANOMAASI

Näytöllä näkyvää sisältöä on helpompi omaksua kuin pelkkää ääntä - hyödynnä sitä, että yleisösi istuu tietokoneiden ääressä.

6

KUUNTELE ASIAKASTASI AKTIIVISESTI

Anna hänelle jakamaton huomiosi - ennen kuin aloitat myyntipuheesi, varmista, että olet ymmärtänyt täysin hänen tarpeensa.

7

HYÖDYNNÄ TARINANKERRONTAA

Sitouta vastapuoli inhimillisellä tasolla - tunne on kriittinen tekijä päätöksenteossa.

8

OLE JOUSTAVA

Hyväksy se, että tavallinen viestisi ei välttämättä toimi uusien haasteiden kohdanneiden asiakkaiden kanssa. Ole valmis mukauttamaan myyntipuhettasi.

9

OLE LUOVA

Tavalliset sähköpostit hukkuvat helposti sähköpostivirtaan. Harkitse videoiden, lisäarvoa tuovan sisällön jne. lisäämistä niihin.

10

OLE KÄRSIVÄLLINEN

Älä unohda, että jokaista aloittelevaa etämyyjää kohden on aloitteleva etäostaja - anna asiakkaallesi aikaa sopeutua uuteen tapaan toimia, äläkä kiirehdi kaupan päättämistä.