

#7 Kunci Mudah “Close” Sales

SILA JAWAB 7 SOALAN INI

1. Fikirkan keseluruhan proses jualan anda dari mendapatkan sesi temujanji hingga closing the sales. Bagaimana anda boleh perbaiki prosesnya berdasarkan apa yang telah anda pelajari?

2. Senaraikan 3 teknik closing yang anda boleh gunakan dalam jualan produk atau perkhidmatan anda.

3. Apa 3 perubahan yang anda boleh lakukan dalam aktiviti jualan untuk tingkatkan kredibiliti anda dengan prospek?

4. Senaraikan 3 manfaat produk atau perkhidmatan anda yang lebih unggul daripada pesaing anda.

5. Senaraikan 3 cara atasi rintangan dalam jualan bila anda membuat sesi temujanji dengan prospek.

6. Apa 3 cara untuk anda jawab peserta bila mereka beritahu "Saya tidak mampu beli" atau tidak setuju dengan harga yang ditawarkan.

7. Apa cara terbaik untuk anda respon pelanggan yang jawab "Saya nak fikir dulu" sebelum membuat pembelian.
