

מטרת ההרצאה: שיפור מיומנויות אנשי מכירות על רקע קבלת תשובות "לא" ו- "אולי"

פירוט התכנים המועברים בהרצאה:

כיצד לזהות תשובת "לא" אמיתית
כיצד להפוך את התשובה "לא" ל- "אולי"
כיצד להפוך התלבטויות להזדמנויות
כיצד לשמור א הלקוח "על אש קטנה"

קראו מספר מילים מתוך תחילת ההרצאה:

"כשאת אומרת לא למה את מתכוונת
למה את מתכוונת
כשאת אומרת לא
האם הלא הוא לא ובאמת אולי
הוא רק אולי אך לא כעת"...

כך מתחיל שירו של דן אלמגור (לחן: סשה ארגוב) הבודק את כוונותיה האמיתיות של נערה שזה עתה אמרה "לא" למחזר האלמוני שלה... אנו משווים רבות את היחסים של מוכר-קונה ליחסי-אהבה: במכירות מסתבר אנו מוצאים רבות ניסיון של צד אחד- המוכר, לדבר על ליבו של הצד האחר - הקונה, בניסיון לשכנעו לקנות דבר מה.

אך במציאות הזו של עולם המכירות הדברים אינם פשוטים: יש ואיש המכירות מקבל את התשובה הרצויה - "כן" ואז הכול בסדר גמור, אך אנ יודעים כי לא תמיד אנו מקבלים את התשובה "כן" וגם אם מקבלים אותה בסופו של דבר, הרי שהדבר אינו קסם, יש לטרוח, להמתין ולעבור כברת דרך בדרך לתשובה המיוחלת. התשובות "אולי", "לא בטוח שעכשיו התקופה המתאימה", "החלטנו להקפיא בשלב הזה את כל העניין" ותשובות מהסוג הזה מתקבלות הרבה מאוד פעמים. ומה בנוגע לתשובה "לא" האם כשהלקוח אומר "לא" הוא מתכוון כי אינו מעוניין לקנות מאיתנו כלום? ואולי מכירה קטנה יותר דווקא כן תתאים לו, ואולי מה שנראה כ- "לא מולחט" יכול להפוך מחר ל "אולי" ומחרתיים ל "כן" חייכני"? . האם איש המכירות הממוצע

