

## SATIŞ ETKİNLİĞİNİZİ TEST EDİN

*Aşağıdaki davranışların satış sürecinde uygulanmasının olumlu sonuç verdiği bilinmektedir. Kendiniz için bir değerlendirme yaparak bu davranışları sergileme sıklığınızı işaretleyiniz. Bu envanterin genel değerlendirilmesini kendiniz yapabilirsiniz. Her zaman ve çoğunlukla yaptığınız şeyleri yapmaya devam eder, bazen ve hiç yapmadığınız şeyleri ise sık yapma konusunda gelişim sağlarsanız satış sürecinde daha etkili olabilirsiniz.*

**Görüşmeye gitmeden önce müşterimle ilgili azami bilgiye sahip olurum. Çalıştığı şirketi, kişinin profilini araştırırım. Bunun iletişimimizde olumlu etkileri olacağını bilirim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşmeye gideceğim yeri önceden araştırırım. Gidiş planını yaparım. Trafik ve hava koşullarını mutlaka dikkate alırım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşme öncesi doküman ve diğer teknik malzemelerimi (örnek: Net book, hesap makinesi, kalem, ajanda, vb) mutlaka kontrol ederim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşterimle randevu tarihini/saatini gerekiyorsa teyit ederim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşmeye mutlaka en az 10-15 dk erken giderim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşteriyle yüz yüze gelmeden önce kıyafetime son kez çeki düzen veririm. (Arabadan inmeden, sansörde, bekleme salonunda vs). Ayakkabılarımın boyalı, kravatımın /makyajımın düzgün olduğundan emin olurum.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşterimle yüz yüze geldiğimde göz temasını asla kaybetmem.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşterimin elini sıkarken güler yüzle ismimi ve nereden geldiğimi tane tane ve yüksek sesle söylerim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşterim oturmadan ya da oturacak yer göstermeden oturmam.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Oturacak yer seçerken odaya hakim (ışık-kapı ve müşteri pozisyonuna göre) bir konum belirlerim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşterimle kısa ve ilgili olabileceği konuları içeren bir sohbet gerçekleştiririm.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Aktüel konularda devamlı bilgi sahibiyimdir. Konuşacak konu bulmada zorluk çekmem.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşmemizin amacını kısaca ifade ederim. Görüşmemizin planının ana hatlarıyla önceden özetlerim. Görüşmenin müşteriye sağlayacağı faydalara mutlaka değinirim.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Anlatıma geçmeden önce mutlaka açık sorularla müşterinin bilinç ve bilgi düzeyini yoklarım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Anlatımda kullandığım yöntem müşterimin algı düzeyine bağlı olarak değişir.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Ürünleri ve sistemi anlatırken çok fazla teknik kelime kullanıp müşterimin kafasını karıştırmam.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşmelerimde her zaman iyi bir dinleyiciyimdir.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Müşterimin sorduğu soruları sonuna kadar dinleyip öyle cevap veririm. İlk anladığım, ya da anladığımı zannettiğim şekliyle karşılık vermem.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Cevabını bilmediğim konularda kesin yorum yapmaktan kaçınırım. Müşterimden yanıt veremediğim konularda araştırmak üzere izin isterim. Sonraki ilk görüşmemizde açıklığa kavuşturduğum konuyu kişiye anlatırım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Ürünlerin ve sistemin teknik özelliklerinin yanında müşteriye sağlayacağı faydaları üstüne basa basa ifade ederim. Faydaya inandığı noktada müşterimden onay almaya çalışırım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşme boyunca ilgi ve devam isteğini sürekli kontrol ederim. Görüşmeyi canlı tutmaya çalışırım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Satış aşamasında aşırıya kaçmadan dozunda bir ısrar uygularım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Sözleşmeyi imzalattığım kalem sıradan bir kalem değildir. Küçük ayrıntıların imajımı ve müşteriye karşı uyandırdığım güveni etkilediğine inanırım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç

**Görüşme sonrası müşterimden mutlaka referans ister/alırım.**

Her zaman  Çoğunlukla  Bazen  Hiç