

## Принципы продаж: 12 главных принципов продавца

Для успешных продаж важно иметь правильное мышление, основанное на 12 эффективных принципах продаж продавцов. Эти принципы помогают осознать как следует вести себя с покупателями, и какое поведение продавца помогает увеличивать продажи.

Главная польза от 12 принципов продаж заключается в том, что следуя им в своей работе, продавцы избавляются от неверных мыслей, стереотипов, установок и комплексов по отношению к продажам, которые в той или иной степени есть у каждого.

Что бы там не говорили о трудностях того, как научиться продавать, на самом деле развить базовые навыки работы с покупателями можно в достаточно короткий срок. Самое сложное заключается в изменении мышления. Плох тот продавец, который позволяет победить себя своим сомнениям, опасениям, и страхам отказов.

Изучите 12 главных принципов продавца, и вы сможете уверенно продавать любой товар, в любой ситуации, не забывая естественно о потребностях покупателя, и о том, что самые ценные продажи это те, которые совершаются одним и тем же клиентам регулярно!

1. Первый принцип продаж: Покупатели сами не всегда знают, что им нужно! (Поэтому у нас есть работа)
2. Второй принцип продаж: Чтобы продать товар, нужно понять или придумать его пользу! (Бесполезных товаров не бывает)
3. Третий принцип продаж: Покупатели не покупают = Мы так продаем!
4. Четвертый принцип продаж: С плохим настроением ты слона не продашь!
5. Пятый принцип продаж: Покупатели покупают отношение, прежде чем покупают товары!
6. Шестой принцип продаж: Хорошее обслуживание позволяет забыть о цене!

7. Седьмой принцип продаж: Впаривание и продажи это разные вещи! После хорошей продажи клиент приходит второй раз!
8. Восьмой принцип продаж: Услышать «Нет!», гораздо полезнее, чем ничего не сделать!
9. Девятый принцип продаж: В продажах не обойтись без удачи! Она может прийти в любой момент! Но чаще посещает тех, кто делает больше попыток!
10. Десятый принцип продаж: В жизни гораздо больше сдавшихся, чем проигравших!
11. Одиннадцатый принцип продаж: Ночь наиболее темна, перед самым рассветом!
12. Двенадцатый принцип продаж: В конце все будет хорошо! Если сейчас не очень хорошо, то это еще не конец!

Распечатайте эти принципы продаж и повесьте на видное место!

Повторяйте их в начале и в конце рабочего дня, анализируйте как можно улучшить ваши продажи, и вы удивитесь, как скоро вы начнете продавать гораздо больше, чем раньше!

<http://vision-trainings.ru/111-sovetov-prodavtsam>

"111 советов продавцам. Как стать лучшим продавцом?"

Книга

«111 советов продавцам.  
Как стать лучшим продавцом?»»



**111 СОВЕТОВ ПРОДАВЦАМ**