

Харилцаагаар амжилттай борлуулах нь курс

Winning with Relationship Selling



Хэн оролцох вэ?

Байгууллагаа төлөөлөн гэрээ, хэлцэл, борлуулалт хийдэг ажилтнууд

Хөтөлбөрийн зорилтууд:

- Харилцаа төвт арга барилыг хэрэгжүүлэн, худалдан авах үйл явцыг дэмжих, стратеги боловсруулж хэрэгжүүлэх.
- Хэрэглэгчтэй холбоо тогтоон, нэвтрэх эрх авахын тулд, итгэлцэл бий болгох арга барил эзэмших
- Хэрэглэгчийн анзаараагүй хэрэгцээг гярхай ажиглаж, санал болгосноор хүсэлтэд нь нийцэх шийдэл боловсруулах
- Дэйл Карнегийн борлуулалтын загварыг ашиглан, татгалзлыг бууруулж, хэлцлийн нөхцөлүүдийг боломжийн ашигт байдалд авчрах
- Хэрэглэгчтэй тогтмол харилцааг хадгалах арга барилыг ашиглан дахин худалдан авалтад хөтлөх

“Харилцаагаар амжилттай борлуулах нь” сургалтаар итгэлцэл, үнэ цэнийг бүтээх үр дүнд чиглэсэн харилцааг хэрхэн бий болгох вэ? гэдэг арга зүйд суралцах болно. Хэрэглэгчийн анзаараагүй хэрэгцээ шаардлагыг олж тодорхойлох асуултыг асуух, тэднийг чин сэтгэлээсээ сонсож ойлгох зэрэг харилцааны ур чадваруудыг хэрэгжүүлснээр харилцагчийн сэтгэлд хүрч, үр дүнтэй, чухал харилцааг бий болгох боломжтой.

Энэ хөтөлбөрийг байгууллага дээрээ зохион байгуулах эсвэл цөөн хүнийг манайхаас олон нийтэд зарлагдаж буй сургалтад хамруулах боломжтой.

№	Модуль	Суралцах зүйлс
1	Борлуулагчийн хандлага	• Таны шийдлийг юу өвөрмөц болгодог болохыг тодорхойлох • Өөрийн шийдвэр, түүний бодит үнэ цэнийг тайлбарлах • Амжилттай, итгэлтэй хандлагыг төрүүлэгч зарчмуудыг хэрэгжүүлэх • Таны алхмуудыг чиглүүлэгч зорилгыг тодорхойлох
2	Харилцах зөвшөөрөл	• Урьдчилан тооцоолох судалгааны аргачлалыг ашиглан боломжит худалдан авагчдыг тодорхойлох • Хүсэж буй харилцагчийнхаа тодорхойлолтыг бий болгох • Найдвартай байдлыг бий болгон, үнэ цэнтэй харилцаа тогтоох • Хэрэглэгчтэйгээ холбогдох харилцааны арга барилыг хэрэглэх

3	Нээн илрүүл	- Хэрэглэгчдийг төлөвөөр нь ялгаж, сэдэлжүүлэх - Худалдан авагчийн зөрүүг тэлж, яаравчлах мэдрэмж төрүүлэх - Хэрэгтэй мэдээллээ авах хүчирхэг асуултууд бэлтгэх - Таны шийдлээс хүлээж буй зүйлийг дүрсэлж сонирхол төрүүлэх
4	Үнэ цэнийг дамжуул	- Худалдан авагчдад үнэ цэн бий болгох чадварыг илрүүлэх арга техникийг ашиглах - Худалдан авагчийн логик сэтгэлгээ болон сэтгэл хөдлөлийн шийдлийг мэдэх - Хэрэглэгчээ ятгах зорилгоор нотолгоо ашиглах - Шийдлээ хүчтэй хүргэх төлөвлөгөө боловсруулах
5	Эргэлзээг тайл	- Бусдыг сонсох тусгай сэтгэл зүйн арга, техник ашиглан үнэн, худлыг ялган мэдэх - Аман бус худалдан авалт, анхааруулах дохиог тодорхойлох - Эсэргүүцлийг багасгахын тулд хэлэлцээрийн шийдлүүдийг тодорхойлох - Зөрчлийг даван туулах стратегийг боловсруулах
6	Харилцааг тогтоон, хадгал	- Борлуулахын тулд асуухдаа итгэлтэй байгааг харуулах - Нөхцөл байдалд тохирсон шийдвэр гаргуулах - Алдааг залруулах төлөвлөгөө гаргах - Хэрэглэгчтэй эргэн холбогдож, холбоотой байх систем бий болгох
7	Танилын хүрээгээ тэл	- Илтгэх арга техникийг ашиглан богино хугацаанд найдвартай байдлыг олж авах - Хэрэгцээ, шаардлагыг бүрэн хангах шилдэг арга сонгон хэрэглэх - Бизнест тань амжилт авчрах манлайлагчдын сүлжээг бий болгох - Нөлөөллийн хүрээгээ тэлэхийн тулд нэтворкинг хийх
8	Борлуулалтын ур чадварыг эзэмш	- Хөтөлбөрийн туршид эзэмшсэн борлуулалтын ур чадваруудын нэгтгэсэн гарын авлага бий болгох - Харилцааг үнэлж, давуу талыг олж хэлснээр харилцааг сайжруулах - Хөтөлбөрийн туршид хэрэгжүүлсэн арга барил, туршлагуудаа нэгтгэх