



# Sales Training

## Харилцаагаар амжилттай борлуулах нь

Өнөө үед харилцагчид маш ухаалаг болж, худалдан авалтаа хийхдээ мэдээллийг олон эх сурвалжаас авдаг болсон ба арга заль хэрэглэх явдал аль хэдийн хоцрогдсон. Ихэнх харилцагчид танай сошиал медиа, веб хуудас дээрх үнэ болон мэдээлэл, цахим орчин дахь санал бодол, хэрэглэгчийн үнэлгээ, сэтгэгдэл болон найз нөхөд, ажлын хүмүүсийн санал болгосон мэдээлэл зэргийг ашиглан худалдан авалтынхаа 70%-ийг борлуулагчтай шууд харилцахгүйгээр хийдэг болсон.

Дэйл Карнегийн Харилцаагаар амжилттай борлуулах нь хэмээх Борлуулалтын курс трейнинг нь Дэйл Карнегийн Найз нөхдөө хэрхэн өөртөө татаж, бусдад нөлөөлөх вэ гэх алдартай номын шалгарсан борлуулалтын аргууд болон цаг хугацаагаар үл өөрчлөгдөх хүмүүсийн харилцааны ур чадваруудыг багтаасан цорын ганц борлуулалтын хөтөлбөр гэдгээрээ онцлог юм.

### ХӨТӨЛБӨРТ ОРОЛЦОНООР ТА ДАРААХ ЧАДВАРУУДЫГ ЭЗЭМШИНЭ:

- Харилцаа төвт арга барилыг хэрэгжүүлж, худалдан авах үйл явцыг дэмжих борлуулалтын стратегийг бий болгож, хэрэгжүүлэх.
- Хэрэглэгчтэй холбоо тогтоож, нэвтрэх эрх олж, итгэлцэл бий болгох арга барил эзэмших.
- Хэрэглэгчийн анзаараагүй хэрэгцээг гярахай ажиглаж, санал болгосноор хүсэлтэд нь нийцэх шийдэл боловсруулах.
- Дэйл Карнегийн борлуулалтын загварыг хэрэгжүүлж, борлуулалтаа нэмэгдүүлж, хэлцлийн нөхцөлийг боломжит ашигтай байдалд авчрах.
- Хэрэглэгчийн харилцааг тогтвортой хадгалах арга барилыг хэрэгжүүлж, дахин худалдан авалтад хөтлөх.

### Хэн оролцох вэ:

Харилцаан дээр тулгуурласан борлуулалтын арга барилыг бүрэн эзэмшиж амжилтаа нэмэгдүүлэх хүсэлтэй хүн бүр оролцох боломжтой.

Сургалтын дэлгэрэнгүй агуулга	Сургалтад оролцсоноор та дараах чадваруудыг эзэмших болно:
<b>Борлуулалтын танилцуулга</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Таны шийдлийг юу өвөрмөц болгодог болохыг тодорхойлох</li> <li>• Таны алхмуудыг чиглүүлэгч зорилгыг тодруулах</li> <li>• Амжилттай, итгэлтэй хандлагыг төрүүлэгч зарчмуудыг хэрэгжүүлэх</li> <li>• Амжилтыг долоо хоноогоор төлөвлөх</li> </ul>
<b>Нэвтрэх эрх</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Шинэ хэрэглэгч хайж олох шилдэг арга барилыг сонгох</li> <li>• Хүсэж буй харилцагчийнхаа тодорхойлолтыг бий болгох</li> <li>• Хэрэглэгчтэйгээ холбогдох харилцааны арга барилыг хэрэгжүүлэх</li> <li>• Шинэ хэрэглэгчийн саналыг итгэлтэйгээр асуух</li> </ul>
<b>Танилын хүрээгээ өргөтгө</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Идэвхтэй сонсож сурах зарчмуудыг хэрэгжүүлэх</li> <li>• Нетворкинг хийх шалгарсан аргыг тодорхойлж, нөлөөллөө тэлэх</li> <li>• Итгэл төрүүлж, үнэт цэнийг хүргэх</li> <li>• Онлайн аргаар нетворкинг хийх аргуудыг шалгаруулах</li> </ul>
<b>Нээн илрүүл</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хэрэгтэй мэдээллээ авах хүчирхэг асуултууд бэлдэх</li> <li>• Таны шийдлээс хүлээж буй зүйлийг дүрсэлж сонирхол төрүүлэх</li> <li>• Хэрэглэгчдийг ангилж, тэднийг сэдэлжүүлдэг зүйлсийг ялгах</li> <li>• Худалдан авагчийн зөрүүг тэлж, яаравчлах мэдрэмж төрүүлэх</li> </ul>
<b>Үнэ цэнийг дамжуул</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Өөрийн шийдлийн жинхэнэ үнэ цэнийг тодорхойлох</li> <li>• Мэдээллээ товч тодорхой илэрхийлэх аргыг хэрэгжүүлэх</li> <li>• Хэрэглэгчээ ятгах зорилгоор нотолгоо ашиглах</li> <li>• Шийдлээ хүчтэйгээр хүргэх төлөвлөгөө боловсруулах</li> </ul>
<b>Эргэлзээг шийдвэрлэ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Өөртөө итгэлтэйгээр хэлэлцээр хийх аргуудад суралцах</li> <li>• Харилцан зөвшөөрөх талуудыг илрүүлж, эсэргүүцлийг бууруулах</li> <li>• Эргэлзээг ялах стратеги боловсруулах</li> <li>• Саад бэрхшээлийг бий болохоос нь өмнө сэргийлэх</li> </ul>
<b>Харилцааг тогтоож, хадгал</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Борлуулалт хийх итгэлтэй байдлаа сайжруулах</li> <li>• Нөхцөл байдалд тохирсон байдлаар шийдвэр гаргуулах</li> <li>• Алдааг шийдвэрлэх төлөвлөгөө гаргах</li> <li>• Хэрэглэгчтэй эргэн холбогдож, холбоотой байх систем бий болгох</li> </ul>
<b>Борлуулалтын ур чадварыг эзэмш</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Хөтөлбөрийн туршид эзэмшсэн борлуулалтын ур чадваруудын нэгтгэсэн гарын авлага бий болгох</li> <li>• Харилцааг үнэлж, давуу талыг олж хэлснээр харилцааг сайжруулах</li> <li>• Хөтөлбөрийн туршид хэрэгжүүлсэн арга барил, туршлагаа нэгтгэх</li> <li>• Харилцаагаа сайжруулахын зэрэгцээ яаравчлах мэдрэмж төрүүлэх</li> </ul>