Стать успешным продавцом может каждый

Возможно, в это сложно поверить, но любой из нас с детских лет становится немножко продавцом. Это закладывается на уровне подсознания, когда, например, нужно убедить родителей в том, что архиважно завести в доме собаку, которая станет верным другом для всей семьи, будет охранять дом и защищать от хулиганов.

Если говорить простым языком, продажи - это искусство убеждения, умения произвести незабываемое впечатление, пробудить в собеседнике непреодолимое желание приобрести и поскорее воспользоваться товаром или услугой.

В условиях рыночной экономики и конкуренции принципы остаются те же, но на более высоком, усовершенствованном уровне. Выделяют несколько способов продаж: телефонный звонок, личное общение и интернет-продажа. Для каждого из этих видов существуют различные приемы, приводящие к успешной сделке.

При личной встрече в магазине, помимо смысловой нагрузки, играет роль мимика, жесты, поза продавца. В условиях телефонного звонка покупатель не видит собеседника, поэтому основным инструментом является интонация, темп, громкость того сообщения, которое слышит собеседник. При этом намного важнее то, КАК произносится текст, а не то, ЧТО именно сказано. Талантливый торговец должен быть немного психологом, понять, на каком уровне вести беседу для привлечения внимания. Продажа в интернет-магазине напрямую зависит от умело составленной аннотации, которая с первых строчек должна зацепить, приворожить и вынудить прочитать всю информацию целиком.

Причем сведения должны быть максимально четкими, доступными и лаконичными,

чтобы читателю не было скучно, а, наоборот, он загорелся желанием купить.

Из всего сказанного можно сделать вывод, что, в зависимости от способа продажи необходимо применять различные приемы. В процессе приобретения опыта с каждым разом все будет происходить все успешнее.Главное - не опускать руки, если вам отказывают. Помните: если вам говорят “Нет” - это только начало процесса продажи.

Верьте в себя, в свои силы и в свой продукт и будете успешными продажниками!