

VUOI AUMENTARE LE VENDITE A DISTANZA?

ECCO I NOSTRI 10 MIGLIORI CONSIGLI PER IL SUCCESSO:

2

CONOSCERE LA TECNOLOGIA

Assicuratevi in anticipo di avere familiarità con il software e l'hardware - prova strumenti di videoconferenza, microfoni e cuffie durante le chiamate con i colleghi.

3

LA PREPARAZIONE È FONDAMENTALE

Raccogliete quante più informazioni possibili dal web - fare domande va bene, ma non se dovete già conoscere le risposte...

1

IMPARARE LE DIFFERENZE TRA IL "FACCIA A FACCIA" E IL REMOTO

Accettare il fatto che, mentre alcune delle vostre abilità di vendita esistenti sono rilevanti, avrete bisogno di aggiungerne altre per ottenere il massimo da questo nuovo ambiente.

4

PREPARATI CON IL METODO DELLE 4S

- Capire la **SITUAZIONE** attuale del tuo cliente
- SELEZIONARE** gli obiettivi rilevanti
- Scegliere lo **SCENARIO** della prossima riunione
- Avere tutti gli strumenti di **SUPPORTO** a portata di mano

5

USA LE PRESENTAZIONI PER RAFFORZARE IL TUO MESSAGGIO

Le informazioni sullo schermo sono più facili da assorbire rispetto a quelle a voce: quindi, approfittate del fatto che avete un pubblico seduto davanti a un computer portatile

6

ASCOLTATE ATTIVAMENTE I VOSTRI CLIENTI

Dedica loro tutta la tua attenzione - prima di lanciarti nel tuo discorso di vendita, assicurati di aver compreso appieno le loro esigenze

7

USA LA NARRAZIONE

Impegnatevi con il vostro pubblico a livello umano - l'emozione è un fattore fondamentale nel processo decisionale

8

ESSERE FLESSIBILI

Riconoscere che la vostra solita comunicazione potrebbe non funzionare con i clienti che affrontano nuove sfide. Sii pronto ad adattare il tuo discorso

9

DIVENTA CREATIVO

Un'email standard di vendita può perdersi nella confusione. Considera di includere video, contenuti di valore aggiunto, ecc.

10

SIATE PAZIENTI

Non dimenticate che per ogni venditore a distanza inesperto c'è un acquirente a distanza inesperto - date al vostro cliente il tempo di adattarsi a un nuovo modo di fare affari e non avere troppa fretta di chiudere la trattativa