



تکنیک فروش دن لاک: اگر مشتری گفت به شما خبر می دهم، شما چه می گوئید؟

تیم تحریریه اقیانوس آبی

دن لاک کیست؟

دن لاک Dan Lok یک کارآفرین چینی-کانادایی، نویسنده کتاب های پرفروش در زمینه فروشندگی، مشاور املاک و میلیونر خود ساخته است. او مشهور به “سلطان فروش کالاهای گران بها و لاکچری” است. اگر چه دن لاک در ۱۳ کسب و کار اولیه خود شکست خورد، اما توانست اولین درآمد میلیود دلاری خود را در سن ۲۷ سالگی کسب کند و در سن ۳۰ دسالگی به یک میلیونر تبدیل شود. او اکنون بیش از ۱۵ کسب و کار فعال دارد و ۱۵ کتاب در حوزه فروش نوشته است.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اکیانوس آبی](#) سر بزنید.



شعار دن لاک این است: من تا وقتی شما میلیون ها تن پول به دست نیاورید، دستمزد نمی گیرم. نکات کلیدی در صحبت های دن لاک می تواند به شما برای فروش و موفقیت مالی کمک بسیاری کند. کمپانی دن لاک یک شبکه از شرکت های چند میلیون دلاری که به مردم سراسر جهان آموزش می دهد چگونه یک امپراطوری تجاری برای خود بنا کنند .

در این ویدئو، دن لاک در مورد تکنیک فروش به مشتریانی که خرید از شما را به تعویق می اندازند و می گویند به شما خبر می دهد، صحبت می کند.

- آیا تا به حال مشتری داشته اید که بگوید: باشه به شما خبر میدم یا بگذارید درباره این پیشنهاد شما فکر کنم؟

- آیا هفته بعد یا ماه بعد خبری از آن ها می شود؟ یا این که غیب می شوند و با شما تماس نمی گیرند؟

- شما چطور این گونه مخالفت های مشتریان بالقوه را مدیریت می کنید؟

ابتدا شما باید بفهمید که واقعیت چیست! آیا آن ها فقط می خواهند مودبانه به شما نه بگویند یا این که زمان بیشتری برای تصمیم گیری نیاز دارند؟ باید رک و صریح با مشتری صحبت کنید و یک سری جملات هستند که نباید به کار ببرید،

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

چون شما را سريعاً در پايين ترين سطح به عنوان يه فروشنده قرار ميدهند.
جملاتي مثل:

- ❖ بله متوجهم!
- ❖ من براتون يك سري اطلاعات ميفرستم.
- ❖ چه موقع با من تماس مي گيرين؟

تكنيك فروش دن لاک

جواب درست به مشتري در مواقعي که به هر دليلي خريد از شما را به تعويق مي اندازند چيست؟ شما به عنوان يك فروشنده بايد بدانيد که مشتري ها دروغ مي گویند که دلايل مختلفی هم دارد. مشتري مي خواهد از خودش محافظت کند و نمي خواهد به شما اطلاعات بدهد، آن ها مي ترسند که شما به عنوان فروشنده از اطلاعات شخصي ان ها به ضررشان استفاده کنيد، يا نمي خواهند پولشان را از دست بدهند و يا هر دليل ديگري. مقاومت از سمت مشتري بسيار زياد است. پس سعی کنيد از اين آينه دودآلود رد شده و به حقيقت و دليل اصلي مخالفت مشتري برسيد.

بيشتر بخوانيد: آيا مشتريان خود را به درستي مي شناسيد؟

موارد زير مي تواند در اين زمينه به شما کمک کند:

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

چه چیزی لازمه تا من و شما بتونيم امروز اين معامله رو انجام بديم؟

شما از مشتري يك سوال خيلي ساده ولي عميق مي پرسيد و بعد مشتري مي گويد " من فلان اطلاعات را نياز دارم"، " من به يه منبع نياز دارم كه تحقيق كنم."، " من به يه برنامه احتياج دارم."، " بايد با يكي مشورت كنم." حالا هر چيزي كه مشتري بگويد را به عنوان حقيقت طلقی كنيد و روي حل كردن آن تمرکز كنيد.

آيا به خاطر شرايطه يا قيمت؟ كدوم قسمت معامله رو دوست ندارين؟

به مشتري بگويد: "فرض كنين كه نميخوايم معامله انجام بديم. بذارين همه چيز رو بذاريم روي ميز. حالا بگين از چه چيز اين معامله خوشتون نمياد." جواب مشتري مي تواند اين باشد: " راستش قيمت يكم بالا است." حالا جواب شما مي تواند اين باشد: "اوكي پس بيايد راجع به قيمت صحبت كنيم. اگه بتونم بهتون يه برنامه براي پرداخت بدم چطور؟ اين نظرتون رو عوض مي كنه؟" " اگه شرايط رو بهتر كنم چطور؟ اگر قيمت اوليه رو پايين بيارم چطور؟"

حالا اگر مشتري نظر مثبت داشت معامله را ببنديد.

فلسفه فروش Dan Lok

دن لاک بر اين باور است كه گاهي اوقات فقط بايد چند سوال بپرسيد تا معامله را انجام دهيد. خيلي افراد هستند كه فروش را آموزش مي دهند و به شما مي گویند كه ۱۰ راه براي مديريت يك مخالفت از طرف مشتري وجود دارد.

براي مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

روش دن لاک دقیقا برعکس است. او می گوید یک روش برای مدیریت ۱۰ نوع مخالفت از طرف مشتری وجود دارد. “چون من نمی خواهم برای بستن قرارداد یا ارتباط تلفنی با مشتری جملات زیادی حفظ کنم. من می خواهم همه چیز را ساده نگه دارم. اگر راه من برای مدیریت مخالفت مشتری خوب و تاثیرگذار است، چرا باید به تکنیک ها و متن های زیادی نیاز داشته باشم؟ چرا نباید یک راه پاسخگوی چند نوع مختلف از مخالفت ها باشد. این فلسفه من است. این روش زندگی من را به عنوان یک فروشنده خیلی خیلی ساده تر می کند و به راحتی می توانم معامله را ببندم.”