



دن لاک کیست ؟ آشنایی با تکنیک ها و فلسفه فروش Dan Lok

تیم تحریریه اقیانوس آبی

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



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

در این مقاله میخوانید که دن لاک کیست، تکنیک فروش دن لاک و همچنین چه راهکارهایی برای فروش بیشتر و بهتر کسب و کارها دارد.

در ویدئو زیر از **گروه اقیانوس آبی**، **Dan Lok** در مورد تکنیک فروش به مشتریانی که خرید از شما را به هر بهانه ای به تعویق می اندازند صحبت می کند.

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 میلیون دلاری خود را در سن ۲۷ سالگی کسب کند و در سن ۳۰ سالگی به یک میلیونر تبدیل شود. او اکنون بیش از ۱۵ کسب و کار فعال دارد و ۱۵ کتاب در حوزه فروش نوشته است.

دن لاک (Dan Lok) یک نویسنده، کارآفرین، مربی موفقیت و یک سخنران بین‌المللی مشهور است. او به عنوان یکی از افراد برجسته و تأثیرگذار در زمینه کسب و کار، فروش و مهارت‌های

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

ارتباطی شناخته می‌شود. دن لاک تجربه‌های زیادی در زمینه کسب و کار، بازاریابی و فروش دارد و موفقیت‌ها و اشتباهاتش را به عنوان یک منبع انگیزشی و آموزشی به اشتراک می‌گذارد.

از طریق ویدئوها، کتاب‌ها، دوره‌های آموزشی و رویدادهای زنده، او به مخاطبان خود مهارت‌ها و اصول موفقیت را آموزش می‌دهد. در کتاب‌ها و دوره‌های او، به موضوعاتی مانند رهبری، کسب و کار اینترنتی، بازاریابی دیجیتال، مهارت‌های مذاکره، مهارت‌های فروش و سرمایه‌گذاری پرداخته می‌شود.

دن لاک با شیوه‌ی تدریسی انگیزشی و پرنرژی خود، برای افراد علاقه‌مند به پیشرفت شغلی و شخصی، منبعی ارزشمند است. او توانسته است با تأکید بر انگیزش، اطلاعات عملی و تغییر ذهنیت، تعداد زیادی از افراد را به موفقیت هدایت کند و از طریق کانال‌های اجتماعی و منابع آموزشی خود جامعه‌ی پیروفالوئری بزرگی ایجاد کند.

تکنیک فروش دن لاک

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 آن‌ها می‌شود؟ یا این که غیب می‌شوند و با شما تماس نمی‌گیرند؟

شما چطور این گونه مخالفت‌های مشتریان بالقوه را مدیریت می‌کنید؟

ابتدا شما باید بفهمید که واقعیت چیست! آیا آن‌ها فقط می‌خواهند مودبانه به شما نه بگویند یا این که زمان بیشتری برای تصمیم‌گیری نیاز دارند؟ باید رک و صریح با مشتری صحبت کنید. یک

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

سری جملات هستند هم که نباید به کار ببرید، چون شما را سریعاً در پایین ترین سطح به عنوان
یه فروشنده قرار می دهند. جملاتی مثل:

۱. بله متوجهم!

۲. من براتون یک سری اطلاعات میفرستم.

۳. چه موقع با من تماس می گیرین؟

در تکنیک فروش دن لاک به ما میگوید که باید بدانیم جواب درست به مشتری در مواقعی که به
هر دلیلی خرید از شما را به تعویق می اندازند چیست؟ شما به عنوان یک فروشنده باید بدانید
که **مشتری ها دروغ می گویند**. این رفتار در **انواع مشتریان** دلایل مختلفی دارد:

۱. مشتری می خواهد از خودش محافظت کند و نمی خواهد به شما اطلاعات بدهد.

۲. آن ها می ترسند که شما به عنوان فروشنده از اطلاعات شخصی آن ها به ضررشان استفاده کنید.

۳. نمی خواهند پولشان را از دست بدهند و یا هر دلیل دیگری.

مقاومت از سمت مشتری بسیار زیاد است. پس سعی کنید از این آینه دودآلود رد شده و به
حقیقت و دلیل اصلی مخالفت مشتری برسید. روش های زیر در تکنیک فروش دن لاک می تواند
در این زمینه به شما کمک کند با **مجله اقیانوس آبی** همراه باشید:

۱. **چه چیزی لازمه تا من و شما بتونیم امروز این معامله رو انجام بدیم؟**

شما از مشتری یک سوال خیلی ساده ولی عمیق می پرسید و بعد مشتری می گوید “من فلان
اطلاعات را نیاز دارم.”، “من به یه منبع نیاز دارم که تحقیق کنم.”، “من به یه برنامه احتیاج دارم.”،
” باید با یکی مشورت کنم.” حالا هر چیزی که مشتری بگوید را به عنوان حقیقت طلقی کنید و روی
حل کردن آن تمرکز کنید.

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

۲. آیا به خاطر شرایطه یا قیمت؟ کدام قسمت معامله رو دوست ندارين؟

به مشتری بگوئيد: "فرض کنين که نمی خوام معامله انجام بديم. بذارين همه چيز رو بذاريم روی ميز. حالا بگين از چه چيز اين معامله خوشتون نمياد." جواب مشتری می تواند اين باشد: "راستش قيمت يکم بالا است." حالا جواب شما می تواند اين باشد: "اوکی پس بياید راجع به قيمت صحبت کنيم. اگه بتونم بهتون يه برنامه برای پرداخت بدم چطور؟ اين نظرتون رو عوض می کنه؟"، "اگه شرایط رو بهتر کنم چطور؟ اگر قيمت اوليه رو پايين بيارم چطور؟" حالا اگر مشتری نظر مثبت داشت معامله را ببنديد.

فلسفه فروش Dan Lok

دن لاک بر اين باور است که گاهی اوقات فقط بايد چند سوال بپرسيد تا معامله را انجام دهيد. خیلی افراد هستند که فروش را آموزش می دهند و به شما می گویند که ۱۰ راه برای مدیریت يك مخالفت از طرف مشتری وجود دارد.

او می گوید که **يك روش** برای مدیریت ۱۰ نوع مخالفت از طرف مشتری وجود دارد. "چون من نمی خواهم برای بستن قرارداد يا ارتباط تلفنی با مشتری جملات زيادی حفظ کنم. من می خوام همه چيز را ساده نگه دارم. اگر راه من برای مدیریت مخالفت مشتری خوب و تاثیرگذار است، چرا بايد به تکنیک ها و متن های زيادی نیاز داشته باشم؟"

چرا نباید يك راه پاسخگوی چند نوع مختلف از مخالفت ها باشد؟ اين فلسفه من است. اين روش زندگي من را به عنوان يك فروشنده خیلی خیلی ساده تر می کند و به راحتی می توانم معامله را ببندم."

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