

Thứ Bảy, 03/10/2015 16:14

[9 điều khiến sự nghiệp bán hàng của bạn tuột dốc không phanh \[1\]](#)



Bạn đã rất niềm nở nhưng khách hàng vẫn không mua, bạn đã tư vấn rất nhiệt tình mà khách hàng vẫn lơ đi... Sau vài lần chốt hàng không thành công như vậy, bạn phải xem xét lại bản thân, cách thức bán hàng của mình. Trong bán hàng, không phải lúc nào tư vấn nhiệt tình quá, cường điệu quá, nhiều thông tin quá cũng tốt.

1. Trang phục không phù hợp

Luôn luôn ăn mặc bảnh bao, gọn gàng. Đừng bao giờ ăn mặc quá nổi bật hay quá khác biệt với khách hàng tiềm năng của chúng ta đến mức làm vẻ bề ngoài của chúng ta trở thành lạc lõng. Tránh:

- Lạm dụng trang sức.
- Trang phục khô gợt (hở hang).

2. Sự cường điệu

Dĩ nhiên, chúng ta rất nhiệt tình với sản phẩm, dịch vụ và công ty của mình. Nhưng khách hàng không phải là những tên ngốc. Họ có thể chỉ ra sự khác biệt giữa cái tưởng tượng và sự thực. Những câu bình luận như “Hàng của chúng tôi không bao giờ bị trả lại” có thể được diễn đạt tốt hơn như “Chúng tôi có tỉ lệ hàng bị trả lại là 2%”. Và “Đến giờ, chúng tôi là tốt nhất” có thể diễn tả tốt hơn là “Chúng tôi được AC Nielsen xếp trong số 2% những công ty đứng đầu ngành”.

3. Chiến thuật gây áp lực

Thúc giục để bán hàng là một dấu hiệu của sự tuyệt vọng. Điều đó cho thấy chúng ta:

- Đang bỏ qua nhu cầu khách hàng tiềm năng mà chỉ hoàn toàn tập trung vào nhu cầu của riêng mình;

- Không đồng cảm với hoàn cảnh của khách hàng;

- Đang cố gắng che lấp những điểm yếu trong sự chào hàng của mình.

4. Thiếu chú ý

Nói không ngừng là cách chắc chắn sẽ mất khách hàng, bởi vì chúng ta không tìm hiểu xem khách hàng cần những gì. Hãy tìm hiểu nhu cầu của khách hàng hoặc tìm một khách hàng có nhu cầu phù hợp với sản phẩm dịch vụ của chúng ta.

5. Quấy nhiễu

Mọi người ghét bị săn đuổi một cách không thương tiếc. Họ cảm thấy như bị đôn vào chân tường. Nếu như bán được hàng trong thời gian ngắn, chúng ta sẽ thấy rằng giá trị của đơn hàng đó rất nhỏ, và người ta chỉ muốn thoát khỏi chúng ta mà thôi. Sau đó, chúng ta sẽ thấy việc đạt được một đơn đặt hàng lớn khó hơn rất nhiều.

6. Qua mặt khách hàng

Nhận được đơn hàng từ khách hàng là rất khó khăn, nên việc chúng ta vượt mặt khách hàng để kêu ca sẽ là hồi chuông báo tử. Làm ai đó bối rối sẽ chỉ tạo nên sự oán giận và khách hàng sẽ mãi mãi quay lưng lại với chúng ta.

7. Không đang tin cậy

Phải luôn giữ lời hứa. Thực hiện tất cả những gì chúng ta đã cam kết.

8. Quá nhiều thông tin

Nhồi nhét thông tin là quá trình liệt kê tất cả những điểm đặc trưng của bản chào hàng trước khi chúng ta nhận thức được nhu cầu của họ. Đây là một điểm chính làm mất hứng. Bán hàng là nghệ thuật xác định nhu cầu bằng cách tìm kiếm thông tin thông qua đặt câu hỏi và lắng nghe.

9. Kiêu căng

Đôi khi, thành công ghé thăm một ai đó. Khi đó, người đó sẽ quá kiêu căng, khoe khoang, thổi phồng mình lên. Không ai có thể chịu được tính kiêu căng, và sự kiêu căng sẽ sớm dẫn đến những mối quan hệ căng thẳng và mất cơ hội kinh doanh.

Nguồn: hoclamgiau

Kiến Thức: [Kiến Thức Bán Hàng](#) [2]

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/9-dieu-khien-su-nghiep-ban-hang-cua-ban-tuot-doc-khong-phanh.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/9-dieu-khien-su-nghiep-ban-hang-cua-ban-tuot-doc-khong-phanh.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-ban-hang.html>