

# מכירה מתוככמת

הטריקים של אנשי המכירות  
המצליחים ביותר

ג'יימס וויטמור

© כל הזכויות שמורות

בהתאם לחוק זכויות יוצרים, חל איסור לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני או אחר - כל חלק שהוא מהחומר הכתוב ומהתמונות שבספר זה. שימוש מסחרי מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט אלא ברשות מפורשת בכתב מהמו"ל.

מסת"ב: ISBN - 9798303021488

Copyright © 2024. All rights reserved.

לקבלת פרטים נוספים על כל הספרים ולהורדת טפסים וכלי עבודה  
חינמיים, אתם מוזמנים לבקר באתר ההוצאה:

[www.ilaniko.com](http://www.ilaniko.com)



## תוכן עניינים

11	הקדמה.....
15	לשים את הלקוח במרכז.....
18	הכנה למכירה.....
	איך לתכנן את השאלות שיעזרו לך להוביל את הלקוח לתשובות
21	הנכונות.....
35	הבנת הלקוח - המפתח להצלחה במכירה.....
38	איך להתאים את הפתרון בצורה המיטבית.....
41	איך לנהל פגישה ראשונה עם לקוח פוטנציאלי בצורה אפקטיבית.....
44	המעבר משיחה שטחית לשיחה ממוקדת.....
48	איך לנהל פגישה עם לקוח בצורה מקצועית וממוקדת.....
51	הבנת זמנים ומיקומים - המפתח לפתרונות מותאמים אישית.....
54	הבנת מנגנוני קבלת ההחלטות.....
58	הבנת השותפויות העסקיות.....
61	כיצד לבנות אמון עם לקוחות.....
65	כיצד לגשת לבעיות של הלקוח ולהפוך אותם לפתרונות רווחיים.....
68	איך למנוע הנחות ולבנות אסטרטגיית מכירה חכמה ומדויקת.....
71	איך אפשר לעזור לך לעשות את זה טוב יותר?.....
74	איך לשדרג את יחסי הלקוח וליצור חוויות קנייה משמעותיות.....
79	הצלחה במכירות מתחילה בל"ז יומי.....
82	איך לתכנן את המראה המקצועי שלך.....
85	ההבדל בין מכירה לבין הצגת מוצר.....
88	איך להמיר "לא" להזדמנויות עסקיות.....
97	עבודה בשיתוף פעולה.....

102.....	כבוד לזמן - יסוד הצלחה בשירות ובמכירות.....
105.....	הצלחה במכירות מתחילה בגאווה בעסק שלך.....
109.....	הידע הוא כוח.....
113.....	החובה לשמור על קו פרוספקטינג רציף למכירות מוצלחות.....
117.....	איך להמיר ליד חם למכירה.....
121.....	הכוח שבידיעת הלקוח.....
124.....	איך להישאר צעד אחד קדימה.....
127.....	תוכנית מותאמת אישית.....
132.....	איך הפנמת השיחה הופכת אותך למוכר מצליח.....
136.....	החוזה השלישי.....
140.....	איך ליצור קשר אמיתי עם לקוחות.....
144.....	איך להוביל מכירה באמצעות שיחה אמיתית.....
149.....	הצלחה במכירות דרך כנות.....
152.....	איך להציג את היתרונות האמיתיים.....
155.....	להתמודד עם התנגדויות מראש.....
157.....	איך לשאול את השאלות הנכונות.....
160.....	איך להפעיל התלהבות במכירה מבלי לעבור לפאניקה.....
165.....	איך להחיות לידיים "קרים" וליצור הזדמנויות חדשות.....
168.....	איך להפוך את הסטטיסטיקות להצלחה אמיתית.....
173.....	ההצלחה מתחילה במספרים.....
176.....	הודעות: כיצד לנצל אותן לטובתך.....
183.....	איך לאסוף את המידע שיביא את הלקוח להחלטה.....
186.....	איך להתמודד עם התנגדויות במכירה.....
189.....	איך להתמודד עם "לא".....
193.....	המתחרה האמיתי שלך: המצב הקיים.....
197.....	איך להתמודד עם "לא מעוניין".....
203.....	איך לעבור את מחסום "אין לי זמן".....

206.....	איך עיפרון ודף יכולים לשדר מקצועיות.....
209.....	איך לבנות רשת של לקוחות.....
212.....	איך לבקש הפניות בצורה שתביא תוצאות.....
215.....	איך לגרום ללקוח לבחור בך.....
.....	איך לדבר על מה שאתה עושה ולהפוך למומחה אמיתי בעיני אחרים....
	218
221.....	איך לדבר מול קהל ולהפוך למוביל בתחום שלך.....
224.....	חוכמת החזרה מהמרדף.....
227.....	זמן לבקש עזרה.....
230.....	להיות בטוח בבקשה למכירה.....
233.....	התמודדות עם התנגדות למכיר.....
240.....	בהצלחה בהמשך!.....