

17 CÁCH

ĐỂ LUÔN DẪN ĐẦU

CUỘC ĐUA DOANH SỐ





GIỚI THIỆU TÁC GIẢ

Với tư cách là Chủ tịch của The Robertson Training Group, Kelley Robertson đã giúp hàng nghìn chuyên gia bán hàng cải thiện doanh số bán hàng của họ bằng cách tiếp cận độc đáo của mình.

Ông là tác giả của hai cuốn sách: Stop, Ask & Listen - Proven Sales Techniques to Turn Browsers into Buyers và The Secrets of Power Selling.

Kelley thực hiện các chương trình cho nhiều công ty thuộc nhiều ngành khác nhau. Khách hàng của ông bao gồm: Sony Canada, Preferred Nutrition, Rogers Video, Peller Estates Winery, Vulcan Industries, Samsung, Nutrition House, Vitronic, Carlson Sterling Travel, chỉ kể tên một số khách hàng.



CÁCH NHỮNG NGƯỜI BÁN HÀNG GIỎI LUÔN DẪN ĐẦU ĐƯỜNG ĐUA DOANH SỐ!

Nhiều nhân viên bán hàng đang nỗ lực tìm ra những chiến lược ẩn sau thành công, nhằm giúp họ chiếm ưu thế và dẫn đầu trong cuộc đua doanh số bán hàng. Tuy nhiên, sự thật là không có một bí mật nào cả. Thay vào đó, những người bán hàng giỏi nhất thành công nhờ áp dụng một số phương pháp hay nhất trong thói quen hàng ngày của họ.

Nào, bây giờ hãy cùng khám phá 17 phương pháp mà những người bán hàng giỏi nhất thế giới đã làm để giữ vững vị trí của mình trên đường đua doanh số bạn nhé!



#1: ĐẶT MỤC TIÊU VÀ MỤC TIÊU CAO

Những người làm việc hiệu quả nhất không đợi người quản lý của họ đưa ra chỉ tiêu hàng năm hoặc hàng quý. Họ đặt ra những mục tiêu của riêng mình và thường tham vọng hơn những mục tiêu của công ty.



#2: LẬP KẾ HOẠCH CẨN THẬN

Họ cẩn thận LẬP KẾ HOẠCH theo quý, tháng và tuần cũng như lịch trình hàng ngày của mình. Có quá nhiều người bán hàng lo lắng và chỉ nhìn vào ngày hoặc tuần sắp tới thay vì lập kế hoạch cho tháng và quý của họ. Tuy nhiên, hãy nhìn vào bức tranh lớn hơn!

#3: ĐẶT MỤC TIÊU CHO MỖI CUỘC GỌI BÁN HÀNG



Họ đặt MỤC TIÊU cho mỗi cuộc gọi bán hàng. Điều cần thiết là phải biết chính xác những gì bạn muốn đạt được trước khi thực hiện cuộc gọi

#4: ĐẶT CÂU HỎI CÓ GIÁ TRỊ CAO



Họ ĐẶT những câu hỏi có giá trị cao để tìm hiểu cốt lõi của vấn đề. Nghe có vẻ đơn giản nhưng hầu hết những người bán hàng đều thất bại trong việc này và đặt những câu hỏi yếu ớt và cực kỳ yếu ớt. Những người làm việc hiệu quả nhất cảm thấy thoải mái khi đặt những câu hỏi hóc búa khiến khách hàng tiềm năng phải suy nghĩ.

#5: LUÔN LẮNG NGHE KHÁCH HÀNG



Họ LẮNG NGHE cẩn thận những gì khách hàng tiềm năng và khách hàng nói. Bạn có thể hỏi tất cả các câu hỏi trên thế giới nhưng nếu bạn không “nghe được” những gì mọi người nói thì bạn sẽ không thể đưa ra giải pháp phù hợp. Thay vì đợi đến lượt mình nói, hãy lắng nghe khách hàng.

#6: MỌI VẤN ĐỀ ĐỀU PHẢI RÕ RÀNG

Họ LÀM RÕ vấn đề khi họ không hiểu suy nghĩ của khách hàng tiềm năng. Mọi người thường nói những điều không rõ ràng và hầu hết nhân viên bán hàng đều cho rằng họ hiểu suy nghĩ đó. Những người làm việc hiệu quả nhất dành thời gian để hiểu đầy đủ bằng cách hỏi “Điều đó nghĩa là gì?” của “Bạn có thể làm rõ điều đó cho tôi không?”



#7: BÁN HÀNG ĐÚNG LÚC, ĐÚNG CHỖ



Họ CHỜ TRÌNH BÀY sản phẩm, dịch vụ, giải pháp hoặc ý tưởng của mình cho đến khi họ biết chính xác tình hình của khách hàng tiềm năng. Phần lớn những người bán hàng nhảy vào “mời chào hàng” quá nhanh nhưng những người bán hàng giỏi nhất lại kiên nhẫn và chờ đợi thời điểm thích hợp.



#8: HIỂU KHÁCH HÀNG

Họ bắt đầu mỗi bài thuyết trình bán hàng bằng một bản TỔNG HỢP ngắn gọn về sự hiểu biết của mình về tình hình của khách hàng tiềm năng. Một lần nữa, đây tuy là một khái niệm đơn giản nhưng lại bị sales bỏ qua. Bản tóm tắt nhanh về tình huống của khách hàng đảm bảo rằng bài thuyết trình của bạn giải quyết được các vấn đề chính của họ.

#9: ĐIỀU CHỈNH BÀI THUYẾT TRÌNH BÁN HÀNG



Họ biết cách ĐIỀU CHỈNH bài thuyết trình bán hàng nếu tình hình của khách hàng tiềm năng đã thay đổi. Thực hiện các thay đổi nhanh chóng là một thách thức nhưng đó là một cách để bạn nổi bật so với đối thủ cạnh tranh. Tìm hiểu cách sửa đổi bài thuyết trình của bạn khi tình huống của khách hàng đã thay đổi kể từ thời điểm bạn gặp lần đầu cho đến khi bạn trình bày bài thuyết trình của mình.



#10: ĐỊNH VỊ SẢN PHẨM HIỆU QUẢ

Họ biết cách Định vị sản phẩm, dịch vụ hoặc giải pháp của mình một cách hợp lý và hiệu quả. Phần lớn những người bán hàng đều thất bại thảm hại ở điểm này. Họ nói, nói, nói nhưng cuối cùng thường chỉ nói về những khía cạnh của sản phẩm hoặc giải pháp mà ít hoặc không liên quan đến hoàn cảnh của khách hàng.

#11: TẬP TRUNG VÀO KHÁCH HÀNG, KHÔNG PHẢI SẢN PHẨM



Bài thuyết trình bán hàng của họ TẬP TRUNG vào khách hàng tiềm năng. Hầu hết các bài thuyết trình bán hàng đều tập trung vào công ty của người bán, sản phẩm của họ hoặc những thông tin tầm thường khác mà khách hàng không quan tâm.



#12: SẴN SÀNG CHO MỌI TỪ CHỐI

Họ SẴN SÀNG cho những phản đối có thể xảy ra. Những người có thành tích tốt nhất dự đoán trước những phản đối và lên kế hoạch phản hồi trước cuộc gọi bán hàng.

#13: CHỦ ĐỘNG THIẾT LẬP CÁC BƯỚC TIẾP THEO



Họ luôn thiết lập các BƯỚC TIẾP THEO . Những người ra quyết định bận rộn hơn bao giờ hết, điều đó có nghĩa là họ khó kết nối hơn. Tránh mất liên lạc với khách hàng tiềm năng bằng cách thống nhất các bước tiếp theo sau mỗi cuộc gọi bán hàng. Hãy thực hiện điều này trong các cuộc gặp mặt trực tiếp và các cuộc gọi điện thoại.

#14: THEO DÕI SAU CUỘC GỌI/CUỘC GẶP ĐẦU TIÊN

Họ THEO DÕI sau cuộc gọi hoặc cuộc gặp đầu tiên. Nhiều giao dịch bán hàng đã thất bại vì đại diện bán hàng không theo dõi được sau cuộc gọi đầu tiên. Bạn không thể dựa vào khách hàng tiềm năng hoặc khách hàng sẽ gọi cho bạn; bạn cần phải chủ động thực hiện việc này. Thiết lập điều này trong cuộc gọi hoặc cuộc họp của bạn.



#15: LIÊN TỤC TÌM KIẾM CƠ HỘI MỚI



Họ liên tục TÌM HIỂU để giữ cho hệ thống của mình luôn đầy đủ. Không có gì lạ khi các nhân viên bán hàng phải trải qua “đỉnh và đáy” trong doanh số bán hàng của họ. Điều này thường là kết quả của việc không thường xuyên tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới. Tránh những thăng trầm và sắp xếp thời gian để tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới mỗi tuần.

#16: ĐỐI PHÓ VỚI NGƯỜI RA QUYẾT ĐỊNH

Họ đối phó với NGƯỜI QUYẾT ĐỊNH bất cứ khi nào có thể. Giao dịch với những người có ít hoặc không có quyền mua là một sự lãng phí thời gian. Tuy nhiên, nhiều người bán hàng rơi vào cái bẫy này vì dễ kết nối với những người khác hơn là người ra quyết định. Và điều đó có thể đúng. Tuy nhiên, về lâu dài, họ sẽ lãng phí thời gian vì không chốt sales được!





#17: TÌM CÁCH GIỮ LIÊN LẠC VỚI KHÁCH HÀNG

Họ tìm cách GIỮ LIÊN LẠC với khách hàng của mình. Bán hàng không phải là một giao dịch một lần. Tuy nhiên, bạn cần tìm cách ghi nhớ tên mình trong tâm trí khách hàng để ngăn chặn đối thủ cạnh tranh chen vào. Những người hoạt động hàng đầu kết hợp điều này vào lịch trình của họ và ưu tiên nó.



PHẦN MỀM TĂNG NĂNG LỰC BÁN HÀNG CHO SALES

SlimCRM là hệ thống CRM mạnh mẽ giúp tăng tốc bán hàng và chốt giao dịch nhanh chóng:

- Áp dụng quy trình bán hàng B2B chuẩn quốc tế
- Tính năng nhắc hẹn tự động, bám đuổi giúp tăng tỷ lệ chốt sales
- Sales dashboard hiện đại giúp nhân viên sales bám sát mục tiêu
- Tạo hóa đơn bán hàng chuyên nghiệp và đẹp mắt

[ĐĂNG KÝ DÙNG THỬ TẠI ĐÂY!](#)



TÀI LIỆU SALES HAY

1. Giáo trình đào tạo sales: [Link](#)
2. 15 phương pháp bán hàng Sales Methodologies: [Link](#)
3. Bộ sales kit thực chiến cho sales B2B: [Link](#)
4. Cách dẫn dắt đội sales B2B vượt qua giai đoạn suy thoái: [Link](#)
5. Xây dựng bản đồ hành trình khách hàng B2B: [Link](#)

