

چک لیست فروش حضوری

وسایل شخصی و حرفه‌ای	
لباس رسمی و اتو کشیده، کیف اداری، کفش تمیز و واکس زده (هماهنگی رنگ و جنس)	
عطر، اسپری، خوشبو کننده دهان	
کارت ویزیت	
خودکار و دفترچه یادداشت با سربرگ شرکت	
وسایل پرزنت محصول یا خدمت	
کاتالوگ یا بروشور چاپی	
نمونه محصول (در صورت امکان)	
لپ‌تاپ یا تبلت	
استانداردها و گواهینامه های محصول	
فرم پیشنهاد قیمت و فرم ثبت سفارش	
پرزنتر (Presenter) یا لیزر پوینتر	
فلش (USB) نسخه بکاپ فایل‌ها	
پرزنتیشن پاورپوینت یا PDF	



ویدئو یا انیمیشن معرفی محصول	
نمودارها و اینفوگرافیک ها	
آمادگی قبل از ملاقات	
تحقیق درباره مشتری (نیازها، موقعیت، صنعت، تصمیم گیرنده ها)	
آماده کردن بروشور، کاتالوگ یا نمونه محصول (سفارشی شده در صورت نیاز)	
نمونه محصول (در صورت امکان)	
تعیین هدف مشخص از ملاقات (معرفی، فروش، مذاکره، بستن قرارداد)	
تمرین معرفی کوتاه و حرفه ای	
آماده سازی پاسخ به اعتراضات احتمالی مشتری	
آماده سازی پاسخ به اعتراضات قیمتی	
مقایسه محصولات با محصول رقبا و تسلط به مزیت های رقابتی	
شروع ملاقات	
خوشامدگویی، لبخند بزنید و ایجاد فضای صمیمی	
روحیه بالا، انرژی خوب، آداب معاشرت و نگرش مثبت	
معرفی خود و همکار (در صورتی که از تیم شما شخص دیگری شما را همراهی می کند) شرکت به صورت کوتاه و تاثیرگذار	
ایجاد ارتباط چشمی با مشتری و صحبت کوتاه درباره موضوعات مشترک	
کشف نیاز مشتری	
پرسیدن سوالات باز برای کشف مشکلات و نیازها	



فرادیس CRM

تولید کننده نرم افزار تحت وب

گوش دادن فعال و یادداشت نکات مهم	
بررسی دغدغه‌ها و اولویت‌های مشتری	
ارائه محصول / خدمت	
معرفی ویژگی‌ها (Features)	
توضیح مزایا (Advantages)	
بیان منافع و نتایج برای مشتری (Benefits) – تحلیل FAB	
استفاده از نمونه، دموی عملی یا داستان موفقیت مشتریان قبلی	
تمرکز بر حل مشکل مشتری، نه فقط توضیح محصول	
مدیریت اعتراضات	
گوش دادن بدون قطع کردن	
همدلی و درک نگرانی مشتری	
پاسخ منطقی و شفاف به اعتراض	
ارائه تضمین‌ها (گارانتی، خدمات پس از فروش، پشتیبانی)	
بستن فروش	
پرسیدن سوال‌های پایانی برای تایید خرید	
پیشنهاد گزینه‌های پرداخت یا قرارداد	
جمع‌بندی مزایا و منافع اصلی برای مشتری	
استفاده از تکنیک‌های نهایی‌سازی فروش (مثل "فرض خرید")	
پیگیری پس از ملاقات	



فرادیس CRM

تولید کننده نرم افزار تحت وب

ارسال پیام (پیامک، واتساپ، تلگرام و ...) یا ایمیل تشکر	
ارسال پیشنهاد کتبی یا پیش فاکتور	
زمان بندی تماس یا ملاقات بعدی	
ثبت اطلاعات در CRM برای پیگیری آینده	

www.FaradisSoft.com
www.FaradisWeb.com



۰۲۱۹۱۳۰۰۹۰۲
۰۹۱۲۹۳۴۸۲۴۷