

چک لیست

ارتباط با مشتریان بالقوه شرکت

شما می بایست پیش از برگزاری جلسه با مشتریان آتی خود، پاسخ های مناسبی را برای برخی از سوالها، نگرانی ها و ایراداتی که ممکن است ایشان در جلسه مطرح نمایند، داشته باشید. برای انجام این مهم، می توانید از چک لیست پیش رو به منظور دستیابی به نگرشی صحیح از دیدگاه ها و نقطه نظرات مشتریان خود استفاده نمایید.

مدیر عامل ها و صاحبان شرکت ها

- مبارزه طلب هستند و آغاز کننده طرح های بزرگ
- ریسک پذیر هستند، بدون ریسک چیزی نمی توان بدست آورد.
- دنبال کننده اهداف هستند و تصمیم ها را با تمرکز به نتایج آن اتخاذ می کنند.
- خود باور هستند.
- پر انرژی هستند.
- پیروزی خواه بوده و ذاتاً مخالف شکست و از دست دادن هستند.
- برای کسب موفقیت سخت کوشی می کنند.
- راه حل های خود را دنبال می کنند.
- خلاقیت بالایی داشته و ذهن فعال و بعضاً خیال پردازی دارند.
- افرادی که عقاید خود را ابراز می نمایند را به مبارزه طلب می کنند.

در هنگام ارتباط

- سوالات، راه حل ها و گزینه های مختلف را ارائه دهید تا ایشان خود تصمیم گیری نمایند.
- صریح و دقیق بوده و مسائل را به امید شانس و احتمال نگذارید.
- راه حله ای مختلفی را پیش روی ایشان قرار دهید.
- از هر گونه وقفه و تاخیر پرهیز کنید.
- سوال های کاملاً مشخص (ترجیحاً سوالاتی که با " چه " شروع شود) بپرسید.
- در جلسات، تمام ملزومات، مستندات، مدارک و اطلاعات لازم را به صورت تفکیک شده و قابل دسترس به همراه داشته باشید.

چرا ممکن است جواب آنها منفی باشد

- ممکن است درک صحیحی از هزینه / سود نداشته باشند.
- به خاطر تجارب ناموفق گذشته، نظریه شما را قبول نداشته باشند.
- مشکلات را بیشتر از سود مورد انتظار می بینند.

- زمان کافی نداشته باشند.
- اگر احساس کنند از قبل جواب سوال ها را می دانند.
- اگر فکر کنند از دانش و آگاهی دیگر همکارانشان بهره کافی را برده اند.
- اگر فکر کنند این مورد یک پروژه تکراری می باشد.
- عدم اطمینان نسبت به فروش، نبود اعتبار لازم از طرف شما.
- نمی خواهند زمان را، حتی با وجود تضمین های کافی، از دست بدهند.
- نمی خواهند کسی آنها را به " نقطه شروع " برگرداند.

چرا ممکن است جواب آنها مثبت باشد

- توان مالی و زمان کافی داشته باشند.
- موضوع به آسانی قابل درک و به راحتی قابل اجرا باشد. براین باورند که بین سادگی و آسانی فرق وجود دارد. آنها می دانند که هیچ جواب ساده ای وجود ندارد و جواب هایی که ساده به نظر می رسند فقط آن پیچیدگی خیلی زیاد و گیج کننده بودن را ندارند.
- شما را باور داشته اند؛ یعنی توان عملی ساختن را در شما ببینند.