

# הספר לסגור ולחייך - הדרך האפקטיבית ביותר לטפל במכירופוביה!

מכירופוביה - אחת מאבני הנגף הגדולות ביותר העומדות בפני כל אדם המעוניין לקדם את עצמו או את העסק שלו וחובה על כל הלוקה בה לטפל בעצמו - זה או שתלמדו למכור או שתישאר מואחזר!  
הספר מוקדש לכל מי ששונא מכירות אבל מבין שהוא חייב לדעת למכור כדי להצליח

אפילו - איך הגעתי בסופו של דבר להמציא את השיטה ולכתוב את הספר הזה

## הקדמה

- א. האם כל אחד יכול ללמוד למכור?
- ב. מכירות זה משהו שאנו עושים באופן טבעי
- ג. תובנת שלושת השיחות המקבילות

## חלק ראשון : אני ואני – הצד המנטאלי

- א. עושים שלום עם מכירות
- ב. איש מכירות, מקצוע לא מבוקש
- ג. אפקט הפחד במכירות
- ד. ללכת עם הפחד
- ה. פחד התדמית
- ו. הראשון שמדבר מפסיד
- ז. הפחד מלשמוע לא
- ח. הפחד מדחייה
- ט. הפחד מכישלון
- י. מה ניתן ללמוד על הצלחה וכשלון מתומאס אדיסון וממייקל ג'ורדן
- יא. פחד מהצלחה
- יב. פחד מלהרוויח כסף
- יג. הפחד מלקחת אחריות לתוצאות
- יד. פחד מחוסר יציבות כלכלית
- טו. רק לא אולי
- טז. "לופ" חיובי ו"לופ" שלילי
- יז. שימוש בדמיון מודרך
- יח. להיות טבעיים
- יט. מכירות כ'שירות'
- כ. לכבד את הקולגות
- כא. איש מכירות כאיש עסקים חכם.

## חלק שני: הוא והוא – הגישה

- א. מבוא – מאחרי כל מכירה יש אדם.
- ב. אנשים אוהבים לקנות אבל....
- ג. רושם ראשוני
- ד. איך יוצרים כימיה
- ה. ממה הוא פוחד
- ו. הרצון להרוויח והפחד להפסיד
- ז. נוסחת הקניה
- ח. תדר הרדיו אותו קולט הלקוח WIFM
- ט. הקשבה
- י. יצירת אורה חיובית
- יא. התלהבות
- יב. שיטת הניקוד
- יג. משחקי כבוד
- יד. וזה עולה לך...
- טו. כיצד הציפיות שלי מהלקוח משפיעות על הלקוח.
- טז. כמה מילים לסיכום החלק השני.

## חלק שלישי: אני והוא - הטכניקה

- א. הקדמה לחלק השלישי
- ב. מבנה שיחת המכירה – פירמידת המכירה
- ג. פתיחה
- ד. איסוף אינפורמציה וברור צרכים
- ה. ציר בשלות הקניה
- ו. הצגת הפתרון / הנושא

- ז. למה המוצר, למה המוצר שלי, למה עכשיו?
- ח. תכונות ותועלות
- ט. נוסחת הקנייה ותהליך המכירה
- י. איך יוצרים רצון וצורך
- יא. איך יוצרים "שווה לשלם" – בניית ערך.
- יב. אמנות התשאול – שפת השאלות
  - שאלות תפיסה ומודעות
  - שאלות מקדימות – שאלות מצב, שאלות דילמה, שאלות בירור צרכים
  - שאלות משמעות
  - שאלות בדיקת רצון וצורך
  - שאלת השאלות "למה"
  - שאלות בניית ערך
  - שאלות זמן
  - שאלות סגירה
- יג. מכירה בשלבים, סגירות קטנות
- יד. סגירת העסקה
- טו. התנגדויות
- טז. שימוש בון בטלפון
- יז. מעקב לקוחות
- יח. חיזוק מכירה
- יט. אימון אימון אימון

**חלק רביעי: הבחירה בהצלחה – יצירת מנטאליות של ווינר.**

- א. פתח דבר
- ב. מהות הבחירה בהצלחה
- ג. המ.ס.ע
- ד. יומן המסע
- ה. לדעת מה אני רוצה
- ו. כוחו של המיקוד
- ז. במה להתמקד עכשיו
- ח. הצעד הבא
- ט. הסוד של המצליחנים
- י. דרך המלך
- יא. עשרה עקרונות בסיסיים ליצירת תוצאות והצלחה
- יב. חשיבות המנטור להצלחה
- יג. ברית מאסטר מיינד

אחרית דבר