

TEST: DA LI STE "SUPER-PRODAVAC"?

Analizirajte svoje ponašanje tokom prodaje i iskreno odgovorite na sledeća pitanja.

- | | da | ne |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Da li svesno nastojite da početak vašeg razgovora, nastupa ili prezentacije bude atraktivan, zanimljiv i intrigantan kako bi odmah privukli pažnju svog sagovornika? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Da li se prilagođavate svom kupcu i govorite jezikom koji on najbolje razume? (jasno, razumljivo, bez previše tehničkih detalja)? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Da li govorite dovoljno, a opet ne previše, kako bi dali priliku kupcu da iskaže svoje misli i dileme? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. Da li ste sigurni da kupac uvek razume ono što mu govorite? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. Da li uvek pažljivo slušate svog kupca? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Da li pokazujete kupcu da ste samopouzdana? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Da li na svako kupčevo pitanje, dilemu ili primedbu imate logičan odgovor? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Da li po svaku cenu izbegavate da sa kupcem uđete u prepirku ili konflikt? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9. Da li ste uvek ljubazni? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10. Da li nastojite da vodite razgovor na način da vaš poziv da kupi proizvod ili uslugu, kupac shvati kao prirodan, logičan i dobrodošao? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11. Da li pažljivo planirate svoje prezentacije i prilagođavate ih individualnim potrebama vaših kupaca? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12. Da li pažljivo birate pitanja koja ćete postaviti svom kupcu kako bi saznali njegove potrebe i želje? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13. Da li umete da karakteristike svojih proizvoda ili usluga prevedete u konkretne koristi koje će kupac od njih imati? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14. Da li odlično poznajete svoje proizvode ili usluge, i da li znate prednosti ili nedostatke vaše ponude u odnosu na konkurentske? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Ako ste na sva pitanja odgovorili DA – čestitam! Ukoliko niste, vratite se na ona pitanja na koja ste odgovorili negativno – u njima leži ključ vaše uspešnije prodaje.