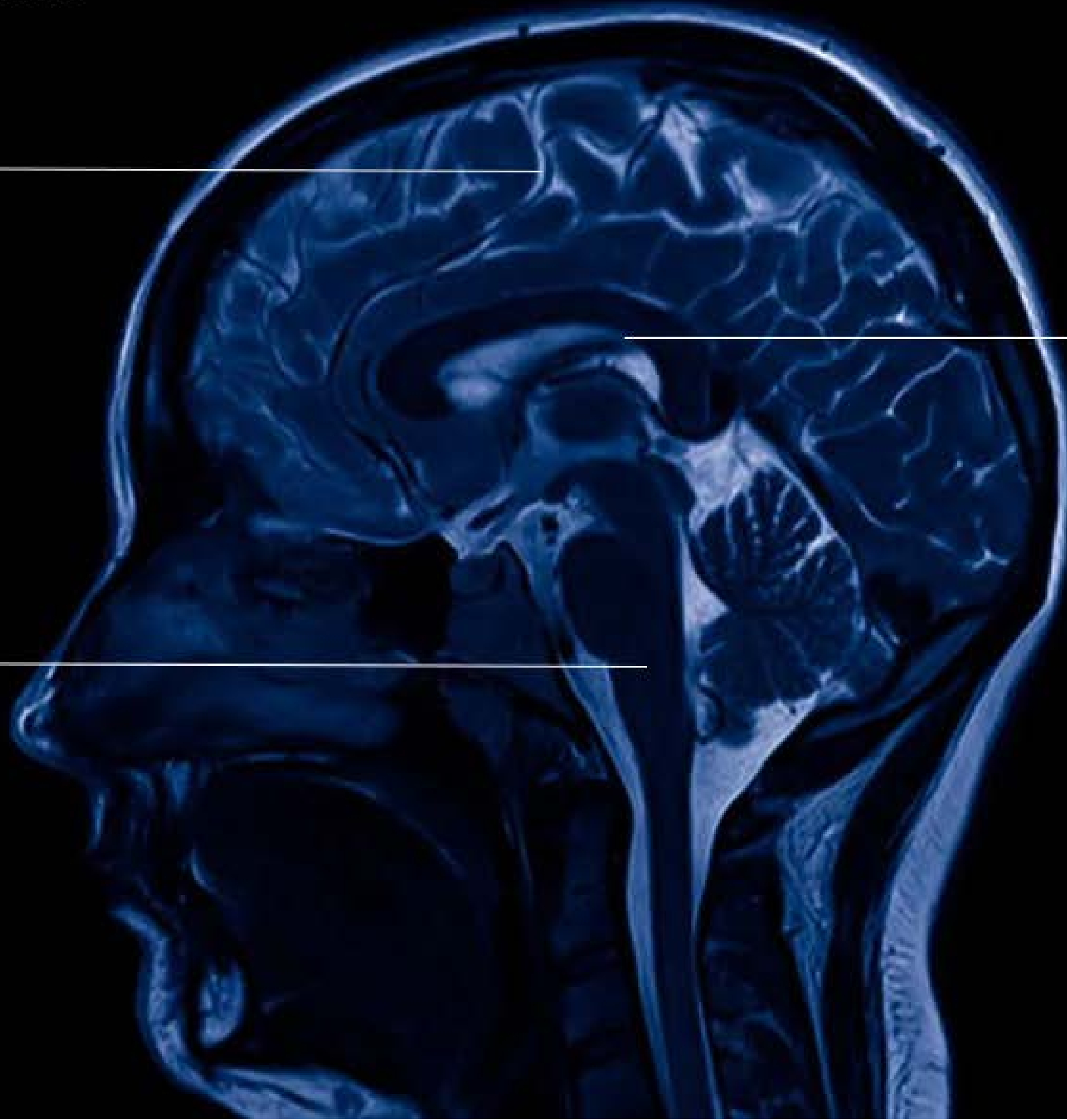


Yeni Beyin

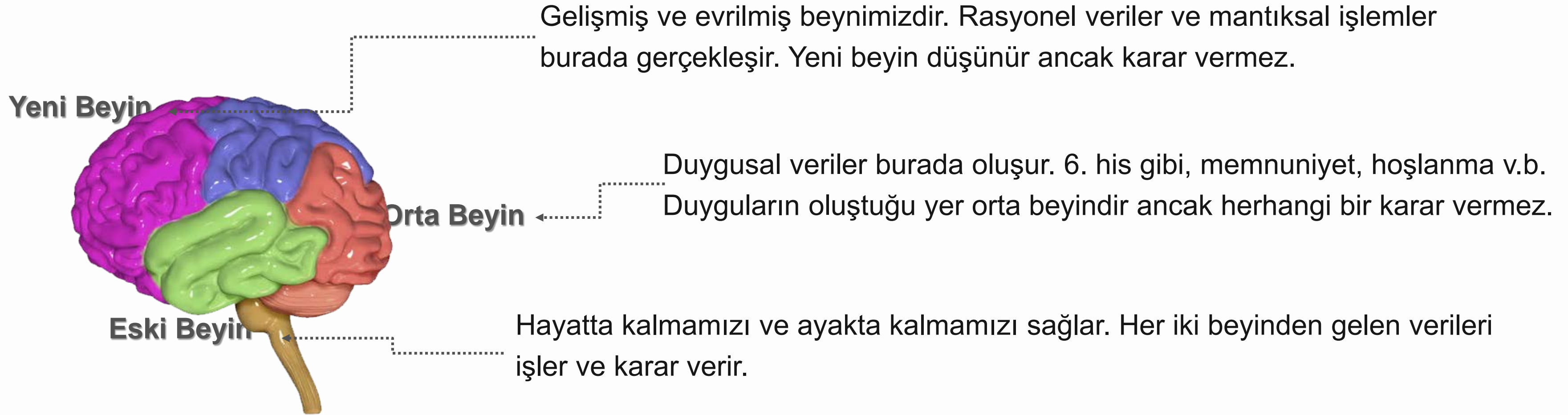
Orta Beyin

Eski Beyin



SATIN ALMA KARARI

Satın Alma Kararı Beynin özel bir bölgesinde verilir.



ESKİ BEYNİN ANLADIĞI 6 UYARICI

6 Uyarıcı ile şaşırtıcı derecede satışlarınızı arttırın!

Benmerkezcilik

Eski beyin, benlikle ilgili her şeye karşı hassastır. Çünkü Eski beyin “Ben” merkezidir.

Somut Veri

“Daha fazla para”, “hızla sonuçlandırma” ve “24 saatte sonuç” gibi basit, anlaşılması kolay, somut verileri işler.

Duygu

Eski beyin, yalnızca duygular tarafından harekete geçer. Satışta karar almanın %85’i duygusal olarak gerçekleşir.

Zıtlık

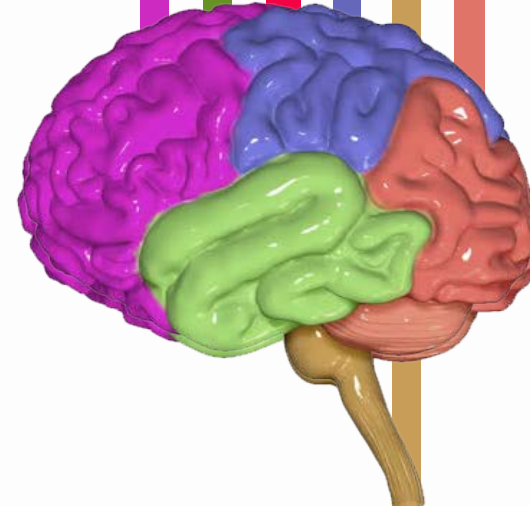
Önce/sonra, riskli/güvenli, onunla/onsuz ya da hızlı/yavaş gibi açık olan zıtlıklara karşı duyarlıdır.

Görsel Uyarıcı

Görsel uyarıcılar kullanarak beynin binlerce yıldır gerçekleştirdiği işlem yapma stiline ayak uydururuz.

Başlangıç Ve Son

En önemli içeriği başa koymak olmazsa olmazdır ve bu sonda da tekrar etmelidir. Mesajın ortasında yer alan her şey muhtemelen göz ardı edilecektir.



TÜKETİCİLERİN SATIN ALMA DAVRANIŞLARINDA EYLEM SİRALAMASI

Hisset-Yap-Düşün...

Sanılan;

- Düşün
- Hisset
- Yap

Eskiden, tüketicilerin satın alma davranışında eylem sıralamasının “**düşün-hisset-yap**” şeklinde olduğu sanılırken, **Braun**'un çalışması gerçek sıralamanın “**hisset-yap-düşün**” olduğunu ortaya koydu.

 GERÇEKTE OLAN

 HİSSET

 YAP

 DÜŞÜN

Öfke



Korku



İğrenme



Mutluluk



Üzüntü



Şaşırma



Nötr



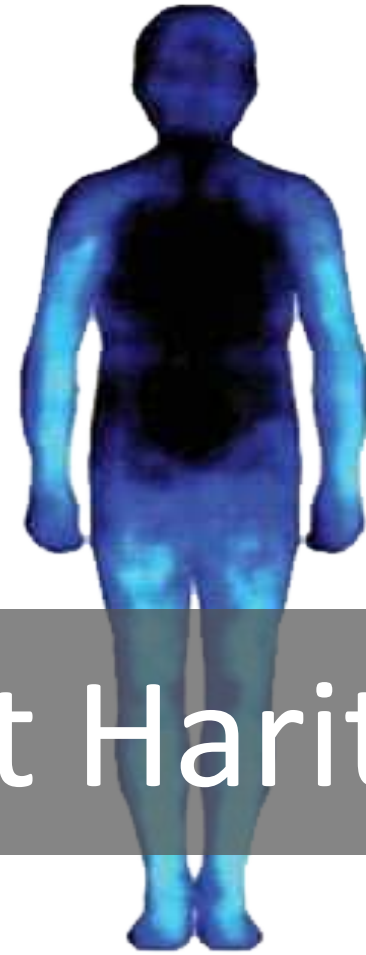
Endişe



Aşk



Depresyon



Nefret



Gurur



Utanç



Kıskançlık



Hislerin Vücut Haritası

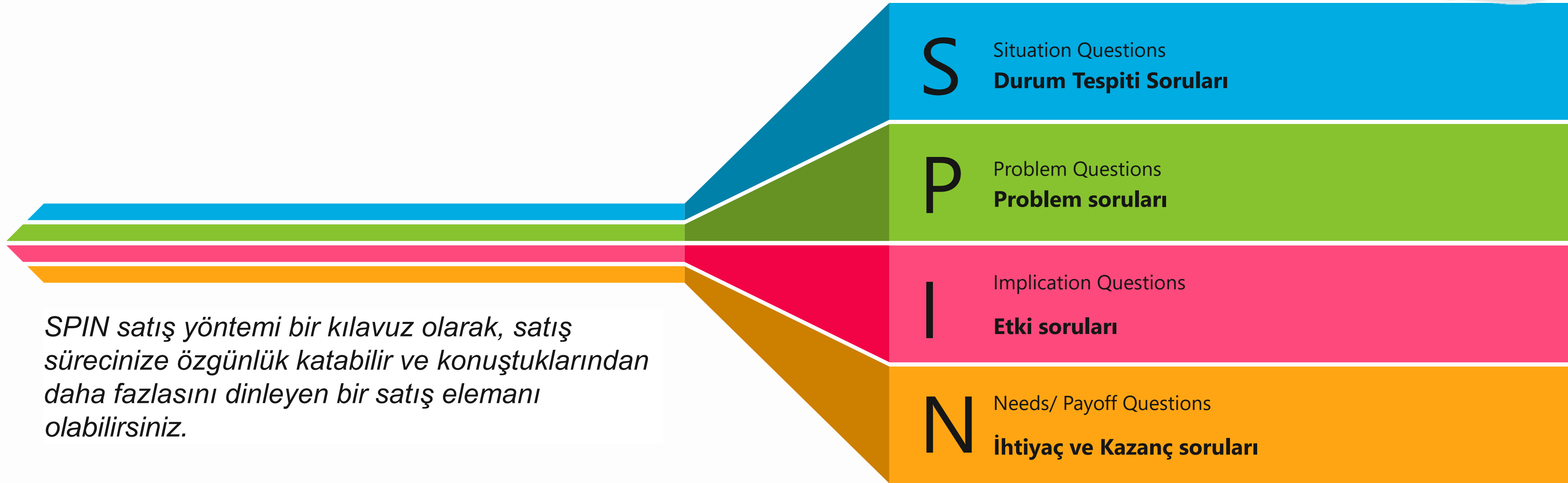
Satış Yönetimi

Pipeline Management



İkna Edici Satış Yöntemi – SPIN METODU

Tek taraflı konuşmalar satış kapatmaz; öldürürler.



SPIN satış yöntemi bir kılavuz olarak, satış sürecinize özgünlük katabilir ve konuştuklarından daha fazlasını dinleyen bir satış elemanı olabilirsiniz.



TEDi EĞİTİM
www.tediegitim.com

BU KEYİFLİ EĞİTİM İÇİN TEŞEKKÜRLER

Ümit ÜNKER

www.umitunker.com

TEDi Eğitim