



برگه تقلب

جملات جادویی فروش

کاربرد

جمله جادویی

وقتی مشتری به قیمت کالا یا خدمت شما اعتراض می‌کند
وقتی مشتری با یک سوال، شما رو به چالش می‌کشد
وقتی می‌خواین اعتمادسازی کنین
وقتی می‌خواین مشتری بی‌حوصله رو کنجاکو کنین
وقتی می‌خواین مشتری رو نسبت به خرید مصمم کنین
وقتی مشتری ابهامی داره و اون رو به زبون میاره
وقتی می‌خواین به مشتری نشون بدین که منفعتش براتون مهمه
وقتی می‌خواین مشتری رو درگیر متقاعد کردن خودش بکنین
وقتی می‌خواین به عمق ذهن مشتری راه پیدا کنین
وقتی می‌خواین انگیزه خرید رو در مشتری افزایش بدین

۱	شما که نمی‌خواین یک محصول بی‌کیفیت داشته باشین
۲	چه سوال دقیق و درستی پرسیدین
۳	من نگرانم که با این انتخاب به نتیجه نرسین
۴	یک موضوع خیلی مهم رویادم باشه باهاتون در میون بذارم
۵	دقیقاً کی قصد دارین شروع کنین؟
۶	اتفاقاً چه خوب شد این موضوع رو مطرح کردین
۷	این محصول رو داریم، اما نه، خرید اون رو به شما توصیه نمی‌کنم
۸	چطور شد که تصمیم گرفتین برای ... اقدام کنین؟
۹	مگه این موضوع براتون مشکلی پیش آورده؟
۱۰	من مطمئنم شما می‌تونین بهترین تصمیم رو بگیرین