



Предыдущие три способа закрытия продаж в бизнесе относятся к традиционным вариантам, которые часто используются на практике и приносят бизнесменам немалый эффект. Рассмотрим ещё несколько техник, которые помогут продать нужный продукт без проблем в необходимых объемах.



## «Сейчас или никогда»

Это ещё один традиционный прием. В них обычно используются психологические трюки, которые для потенциального клиента служат некоторым толчком на совершение покупки той или иной продукции.

Если продавец использует такую технику закрытия продаж, то он делает предложение потенциальному покупателю выгодное преимущество, которое подталкивает его к завершению сделки. Этот способ позволяет убедить клиента, если имеются сомнения. Рассмотрим примеры таких действенных фраз:

- по такой цене у нас остался всего 1 экземпляр товара;
- для покупателей, совершающих сегодня покупку нашей продукции, у нас действует скидка 20%;
- при покупке стиральной машинки сегодня вы получите бесплатную установку.

Это выгодный вариант для продавца и покупателя, потому что создаёт эффект срочности, помогая преодолеть инерцию в тот момент, когда видно, что потенциальный клиент хочет купить товар, но по какой-то причине медлит. Учтите, что при продаже нужно быть готовым указать цену с учётом скидки или быть готовым к оформлению бесплатной доставки и прочее.

## «Гипотетическое закрытие»



Способ закрытия продаж основан на позитивном мышлении. Важно верить в себя и в то, что вы точно закроете сделку. Такая методика будет оказывать положительное влияние на весь процесс продажи. В таком случае важно грамотно оценивать интерес потенциального клиента, наличие возражений и вовлечённость в разговор. После окончания разговора, неважно в какой форме, нужно задать клиенту вопрос, а соответствует ли он ожиданиям клиента. Если он получил абсолютно новую для себя информацию, уточните полезна ли она была для него или удовлетворила она его потребности.

При внимательном выслушивании клиента и расчете на позитивный исход ещё в начале пути, вы сможете обрести особую силу при проведении переговоров.