

# Getxo >MEETING<



**Martxoak 17**

**Saltzerakoan, entzuten ikasi eta dena ondo joango da**

**Zer egin genuen azken Getxo MEETING saioan?**

"Kaixo, nire zerbitzuen dosierra aurkeztera natorkizu" esatean, bakarrik zuk egiten duzun hori nabarmenduz, zer eragin uste duzu sortzen duela beste pertsonarengan? Zure bezeroak ez baldin badu adierazi zer nahi duen edo nola nahi duen, zaila izango da hogeita hamar segundo baino gehiago ematea zu entzuten. Bere kezkez beteta duelako burua.

Horrenbestez, entzutea jarri dugu praktikan, beharizanak antzemateko tresna gisa. Horretarako, konfiantzazko giroa sortu behar da lehenik, non beste pertsonak hitz egiteko konfiantza izango baitu. Galdera egokiak egitea hasiera egokia da. Kontuan hartu zerbitzu bat saltzen baldin baduzu, ez garela hura presaz saltzen saiatu behar. Izan ere, gehienek alde egiten dute baldin eta iruditzen bazaie larregi presionatzen dituzula eros dezaten.

Entzun ondoren, egiaztatu behar duzu zuk entzun duzuna bat datorrela esan dutenarekin. Eta une horretan, hain zuzen ere, azaldu diezaiokegu zer egiten dugun, gure hitzaldia beren beharizanetara egokituz. Errealitatera egokitzen diren adibideak jarriko ditugu.

Zure balizko bezeroak oztoporik jartzen badu, aukera bat dela pentsatu. Sarritan, oztopo batek kezka bat hartzen du barne, ebatzi gabeko beharizana, alegia. Horrela,

informazioa argitzeko, zure produktuaren edo zerbitzuaren onurak azaltzeko eta beldurrak arintzeko aukera izango duzu.

Azkenik, prezioaren gaia aipatu zen saioan. Zergatik uste dugu gure bezeroek soilik erreparatzen diotela prezioari, baldin eta kontsumitzaile garenean kalitatea, markarekiko konfiantza eta beste alderdi batzuk lehenesten baditugu?

Espero dugu azaldutako ikuspuntua baliogarri izatea zure lan komertziala berraktibatzeke motibazioa lortzeko eta lotsa galtzeko.