

NHỮNG YẾU TỐ THU HÚT SỰ CHÚ Ý (CARES)

Tên công ty:

Tên học viên:

CÔNG CỤ	MÔ TẢ	LỢI ÍCH	ỨNG DỤNG CỤ THỂ
Những Yếu Tố Thu Hút Sự Chú Ý (CARES)	<p>Một cách để bắt đầu quy trình tư vấn bán hàng là sử dụng các yếu tố thu hút sự chú ý. Yếu tố thu hút sự chú ý là công cụ khiến khách hàng quên đi những việc họ đang làm và tập trung vào chúng ta. Nếu bạn sáng tạo và có nhiều cách gây chú ý hiệu quả thì khách hàng sẽ xem bạn là người rất đặc biệt.</p> <p>C (Complement) - Khen tặng: khen họ bằng những câu mà họ ít nghe người khác nói</p> <p>A (Ask a question) - Đặt câu hỏi: đặt một câu hỏi độc đáo liên quan đến công việc kinh doanh của họ khiến họ phải suy nghĩ khi trả lời</p> <p>R (Referral) - Giới thiệu: sử dụng tên một người nào đó mà họ kính trọng, đặc biệt là lời giới thiệu trực tiếp</p> <p>E (Educate) - Chỉ dẫn: cung cấp thông tin, lời khuyên hay dịch vụ</p> <p>S (Startle) - Gây ngạc nhiên: nói một điều gì đó gây ngạc nhiên và kích thích sự tò mò</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tạo thiện cảm và xây dựng sự tin tưởng của khách hàng ngay từ lần đầu tiếp xúc • Tạo uy tín ngay từ đầu để tạo sự đồng điệu với khách hàng • Dễ dàng tiếp cận với khách hàng ngay từ ban đầu 	<ul style="list-style-type: none"> • Ứng dụng trong quá trình tư vấn, bán hàng • Ứng dụng trong các cuộc gặp gỡ với khách hàng

| CAM KẾT ỨNG DỤNG CÁ NHÂN:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....