

# Hipnotik satış teknikleri'

*Psikolog Dr. Donald J. Moine,  
süper satış temsilcilerinin 10  
ikna tekniğini açıklıyor.*



Neuro Linguistic Programming (NLP), 1980'lerin başında ilk kez Amerika'da ortaya çıktığında, herkes bunun da diğer yöntemler gibi gelip geçici olduğunu düşünüyordu. Ancak NLP, bugün özellikle iş dünyasında başarıyı getiren en popüler yöntemlerden biri olarak anılıyor. Ayrıca dünyanın en usta satış temsilcileri tarafından da uygulanıyor.

NLP üzerine çalışan birçok kişi, bu konuda geliştirilen tekniklerin doğrudan sahadan gelen tecrübeler sonucunda elde edildiğini bilmiyor. Konuşma yoluyla karşınızdakini hipnoz etme, satışta yıllardır kullanılan bir ikna yöntemi. Bu yöntem, karşınızdaki kişiyi uyutarak onu kandırmanız anlamına gelmiyor. Konuşarak hipnoz, bir çeşit manyetik konuşma yolu olarak ifade edilebilir. Bu yöntem karakteristik olarak üç temel üzerine oturur: Dinleyicinin ilgisini doğrudan üzerine çeker, dinleyiciye odaklanır ve başarıyı olağanüstü biçimde artırır.

Profesyonel satış temsilcilerinin kesinlikle geliştirmesi gereken üç temel yetenek vardır. NLP bazı hipnoz tekniklerini kullanmasına rağmen, halen keşfedilmesi gereken bazı noktalar bulunur. Eğer keşfedilmemiş tekniklerden birkaçını siz bularak kullanmaya başlarsanız, yoğun rekabet ortamında rakiplerinizden ayrılarak öne geçme şansını elde edebilirsiniz.

Konuşma yoluyla yapılan hipnozlar tamamen etikdir. Bu zaten satış profesyonellerinin yıllardır kullandıkları bir yöntem. Ancak kimse bunu nasıl kullandığını ve başkalarına nasıl öğreteceğini bilmiyor. İşte size başkalarına da aktarabileceğiniz 10 adet hipnotik satış tekniği. En kısa zamanda bunları satış süreçlerinize ekleyerek başarıya daha kolay ulaşabilirsiniz.

### 1- KENDİ KENDİNİZİ HİPNOTİZE EDİN

Satış, dünyanın en stresli işidir ve bütün satış profesyonelleri, kariyerleri boyunca defalarca hayır cevabı alırlar. Zaman daraldığında ve satış giderek azaldığında negatif düşünceler ve kötümserlik ön plana çıkar. Olumsuz düşünceler (Bizim fiyatlarımız çok yüksek vb) defalarca ve defalarca tekrar edildiğinde hipnotik bir güce dönüşür ve bütün enerjinizi emer. Bu noktada iyi bir haber verelim: Eğer düşüncelerinizi kontrol etmeyi öğrenirseniz ve kendi kendinizi hipnotize edebilirsiniz, negatif fikirlerin yerini pozitiflerle değiştirebilirsiniz.

### 2- ONLARA RÜYALARINI SATIN

Ne satıyorsanız satın, rüyaların ve tutkuların kalbindeki özelliği bulmanız gereki-

yor. Bütün satış sürecini bu tutku üzerine kurmanız lazım. İnsanlar kendi tutkuları hakkında konuşmaya başladıklarında, gelecekteki bir hayal dünyasına girerler. Dünyevi bütün meseleleri arkalarında bırakıp, hipnotik bir alan içine doğru yol alırlar. Tüketiciler böyle bir durumdayken fazladan bir çaba göstermenize gerek yok. Sadece bu hipnotik durumu kullanmanız yeterlidir.

Tüketicilerinizi, hayalleri hakkında konuşmaları için cesaretlendirin. Eğer onları, sizin ürününüz ya da hizmetinizi aldıklarında hayallerinin gerçekleşeceğini ederseniz, satın alma süreci çok kolaylaşacaktır.

### 3- HAYAL KURUN VE BUNLARI KULLANIN

Hipnotik durumların birçoğu mantıklı bir temel dayalıdır. Bir uzmana giderse, sizin sizin çeşitli hayallere dalmamızı isteyecektir. Örneğin yüksek bir dağın tepesinde oturmuş manzarayı seyrederken ya da deniz kenarında güneşlenirken. Bu tip hayaller, insanların günlük hayattan uzaklaşıp rahatlamalarını sağlar. Ayrıca hayalgücünün beslenmesine neden olur. Yaratıcılığı harekete geçirir. Yapılan araştırmalar, çok başarılı satış temsilcilerinin, normal bir insana oranla çok daha fazla hayal kurduklarını göstermiştir. Hayallerinizi sunumlarınıza yansıtılmaktan çekinmeyin. Bu, sizi daha sağlam bir şekilde rekabet zemininde tutacaktır.

### 4- HİKAYELERİ DİNLEYİN

Eğer bir araba satıyorsanız, müşterinizin daha önce nasıl ve neden araba aldığını öğrenmeniz gerekir. Eğer ev satıyorsanız, müşterinizin son evini nasıl aldığını bulmanız gerekir. Bunun için öncelikle sorular sormanız ve bu soruların cevaplarını dikkatli biçimde dinlemeniz gerekmektedir. Tüketicilerin karar verme süreçlerini çok iyi biçimde anlamamız gerekiyor. İnsanlar geçmişte nasıl hareket ettiklerini anlatmaya başladıklarında, aslında kendi hikayelerinden bahsetmeye başlarlar. Bu aslında bir ipucudur. Çünkü insanların davranışlarını pek değiştirmezler. Daha önce nasıl satın aldılarsa, şimdi de öyle satın alırlar.

### 5- POZİTİF ALGIYI GÜÇLENDİRİN

Herkes kendi kendisiyle konuşur. Bilimsel araştırmalar, insanların her dakika kendi kendisine 500 kelime söylediğini gösteriyor. Eğer kendi kendinize konuşuyorsak, neden devamlı pozitif şeyler söylemeyelim? Aslında bütün eski moda pozitif düşünme teknikleri, kendi kendini onaylamayı ihmal eder.



Satışa karşı olan davranışlarınız nedir? Bilinçli ya da değil, her gün kendinize, satışın ne olduğunu anlatırsınız. Satışta bu çok işe yarar. Kendi kendinize haftalar boyunca bazı şeyleri tekrarlıyorsanız, başarı oranınız giderek artacaktır. Örneğin, "Satış seviyorum.", "Satış yapmak benim için çok kolay.", "Yeni insanlarla tanışmayı seviyorum.", "Büyük bir şirkette çalışıyorum ve çok iyi ürünler satıyorum." gibi. Tüm bunlar zihninizde pozitif bir etki bırakarak, rekabette öne geçmenizi sağlayacaktır.

### 6- YİNELEMENİN GÜCÜNÜ KULLANIN

Bütün hipnotik algıların temelinde tekrarlamalar yatar. Çok başarılı satış temsilcileri, kendilerini tekrar etmekten korkmazlar. Bunu en çok da yeni bir nokta üzerinde çalışırken yaparlar. Bu noktada yapılması gereken, şimdi söylediğinizle, bir adım önce söylediğiniz arasında çok küçük bir farkın olması gerektirir. Şu örnekte olduğu gibi: "Bu ürünü seveceksiniz.", "Bu ürünü kesinlikle çok seveceksiniz.", "Bu ürüne aşık olacaksınız.", "Bu ürünü hiçbir zaman unutmayacaksınız."

Reklamcılıkta, tekrarlayarak satmanın en iyi yöntem olduğunu söylerler. Radyo spotları satarken asla 1-2 tane satamazsınız. Hiç kimse bir defa radyo spotu dinleyerek, o ürünü satın almaz. En az 50-75 defa bir spotu radyoya girmelisiniz. Neden bir şeyleri tekrar etmek bu kadar önemlidir? Birçok insan çok kötü birer dinleyicidir. Duyduklarının birçoğunu kaçırırlar ve ancak yüzde 20'lik bir kısmı-

nı sonradan hatırlarlar. Eğer siz mesajlarınızı tekrar etmezseniz, müşterinizin onu unutması gibi bir riskle karşı karşıya kalabilirsiniz. Bir şeyi yinelemek, karşınızdaki kişilerle duygusal bir bağ kurmanızı sağlar.

#### 7- HİPNOTİK HİKÂYELER ANLATIN

En güçlü ve etkili hipnotik satış tekniği hikâyeler anlatmaktır. Çünkü insanlar hikaye dinlemeye başladıklarında, savunma kalkanlarını kaldırırlar. Zihinlerinde bir film izliyormuş gibi olurlar. Siz bir hikâyeyi anlatırken, karşınızdakiler sizin bir şey satmadığınızı düşünürler. Bu taktik, bir satış görüşmesine başlamak için de kullanılabilir. Yapılan araştırmalar, hikaye anlatılan görüşmelerde satışların yüzde 20 arttığını gösteriyor.

#### 8- BÜYÜLÜ METİNLER KULLANIN

Hipnotik metinler, genellikle akılda kalacak ve unutulmayacak kelimelerden seçilirler. Örneğin "Olmak ya da olmamak..." gibi. Yaşanan en önemli sorunlardan biri satışçıların konuşmalarının ve ellerindeki metinlerin çok sıkıcı ve sıradan olmasıdır. Böyle bir durumda müşterilerinizin sizden uzaklaşmaları çok muhtemeldir. Bazı satış temsilcilerinin konuşma tarzları ve konuştukları şeyler son derece heyecan uyandırıcıdır. İlginç ve heyecan uyandırıcı kelimeler kullanan satış temsilcilerinin reddedilmeleri gibi bir ihtimal son derece düşüktür.

## Bir şeyi yinelemek, karşınızdaki kişilerle duygusal bir bağ kurmanızı sağlar.

#### 9- GÜVEN BAĞI KURUN

Güven kurma ve insan ilişkileri üzerine gerçekleştirilen birçok araştırma, bizim kendimize benzeyen insanlara karşı daha rahat güven duyduğumuzu gösteriyor. Karşınızdaki ile en hızlı biçimde güven kurmanın yöntemi, kendinizi onun yerine koymak ya da aynalama taktiğini kullanmaktır. Böylelikle aradaki farkları daha iyi görebilir ve hataları en aza indirebilirsiniz. Eğer müşteriniz ile kendinizi aynı frekansta görürseniz, müşterinizin sizi sevmemesinin tek yolu, kendisi olmaktan vazgeçmesidir. Bu imkansızdır. Güven kurmak için karşınızdaki kişiye "Ben aynı senin gibiyim." mesajını gönderin. Beden dilinizi kullanarak, duygularınız ve fikirlerinizle onunla aynı frekansa geçmeye çalışın. Bunu başarabilirseniz, müşterilerinizin bir sonraki adımda nasıl davranacaklarını ya da ne söyleyeceklerini önceden kestirme şansınız artacaktır.

#### 10- SES TONUNUZU KULLANARAK ÖNERİLERDE BULUNUN

Bütün satış görüşmelerinde sesinizin tona ve kelime vurgularınıza dikkat

edin. Örneğin bir psikolog, hastasına "Uyu" dediğinde, sesini mutlaka derinden gelen ve yumuşak bir vurgulama ile kullanır. Ses tonunuz ve vurgularınız, size fazladan bir güç sağlayacaktır. Başarınızı yakalamış satış profesyonellerinin hepsi, ses tonlarına büyük önem verirler. Satış yaparken farklı, ikna sürecinde farklı, bir şey isterken farklı tonlama kullanırlar: "Siz pahalı olduğunuzu düşündüğünüz bu spor arabayı satın aldığınızda, eşinizin ne kadar mutluuuuuuuu olacağını bir düşünün." Bu örnekte, "mutlu" kelimesine vurgu yapan satışçı, karşınızdaki kişide mutlaka pozitif bir etki bırakacaktır. Eğer satışçımız, kelimeyi çok hızlı söyleseydi, aynı etkiyi bırakması mümkün olmayacaktı. Sesinizin tonu, dinleyicideki ilgiyi tetikler ve önerilerinizi daha dikkatli dinlemelerini sağlar.

Bu satış taktikleri, dünya üzerinde ürün ya da hizmetini satmak isteyen birçok firmaya ve bireye yardımcı olmuş tekniklerdir. Eğer bu taktikleri her gün kullanırsanız, bir süre sonra size hizmet etmeye başlayacaklardır. Satış bilimi, bize bu tekniklerin NLP adı altında özetleştirilmiş hallerini veriyor. Eğer bu teknikleri kullanan ve ustalaşan ilk kişilerden biri siz olursanız, rekabette bir adım öne geçmemeniz için herhangi bir neden kalmayacaktır.

**Kaynak:** Selling Power, "Hypnotic Selling Techniques", Dr. Donald J. Moine