

30 جمله حرفه‌ای برای نهایی کردن فروش

(با دسته‌بندی کاربردی برای جلسات، تماس‌ها و پیام‌های مکتوب)

طراحی‌شده برای فروشندگان حرفه‌ای در بازار B2B و B2C

منبع این فایل مجله کسب و کار پارس ویتاگر است.

[/https://parsvt.com/closing-the-sale](https://parsvt.com/closing-the-sale)

بخش اول: جملات نهایی‌سازی در جلسات حضوری یا آنلاین

این جملات برای لحظه‌ای طراحی شده‌اند که فروشنده روبه‌روی مشتری نشسته یا در جلسه‌ای ویدیویی است و به جمع‌بندی نزدیک می‌شوند.

1. با توجه به جمع‌بندی امروز، اگر مورد تأیید شماست، من مراحل اجرایی را آغاز می‌کنم.
2. اجازه بدهید این همکاری را از همین هفته کلید بزنیم؛ تنها کافی‌ست تأیید بفرمایید.
3. آیا مایلید جلسه بعدی را به‌عنوان جلسه آغاز (Kickoff) برنامه‌ریزی کنیم؟
4. خوشحال می‌شوم فاز اول را با شما از دوشنبه شروع کنیم. آماده‌اید؟
5. همه موارد مطرح‌شده را در نسخه پیشنهادی لحاظ کرده‌ام. مایلید همین‌جا نهایی‌اش کنیم؟
6. این آخرین مرحله پیش از آغاز اجرای رسمی است. اگر موافق باشید، ادامه دهیم.
7. مایلم فرآیند نصب/راه‌اندازی/ارائه را از امروز برنامه‌ریزی کنم. تأیید شما کافی‌ست.
8. با توجه به دغدغه‌هایی که مطرح کردید، این نسخه دقیقاً همان چیزی‌ست که نیاز دارید.
9. معمولاً ما این فاز را با یک تست کوچک آغاز می‌کنیم. از فردا شروع کنیم؟
10. اگر تصمیم نهایی را گرفته‌اید، من فرم نهایی را برای امضا آماده می‌کنم.

بخش دوم: جملات نهایی‌سازی در مکالمه تلفنی

در تماس‌های فروش، جملات باید کوتاه، شفاف و بدون فشار باشند اما حس فوریت ایجاد کنند.

1. فقط برای حفظ شرایط فعلی، کافی‌ست امروز تأیید شما را داشته باشم.
2. این پیشنهاد تا پایان روز معتبر است؛ در صورت تأیید، بلافاصله فرآیند را آغاز می‌کنیم.
3. با توجه به تقویم اجرای پروژه، اگر تأیید بفرمایید، شما در نوبت اول هفته قرار می‌گیرید.
4. من همین حالا می‌توانم فرم ثبت نهایی را برایتان پیامک/واتساپ کنم؛ تأیید می‌فرمایید؟
5. نسخه نهایی تنظیم شده و آماده ارسال است. اگر مایل باشید، ارسال کنم تا امضا شود.
6. برای شروع فقط کافی‌ست بفرمایید «بله»، من ادامه مراحل را انجام می‌دهم.
7. این نسخه کامل‌ترین پاسخ به نیازهای مطرح‌شده‌ی شماست. نهایی کنیم؟
8. تیم فنی در حالت آماده‌باش است. اگر تأیید دارید، به آن‌ها اعلام کنم آغاز کنند.
9. این آخرین مرحله است؛ از نظر شما، مانعی برای شروع وجود دارد؟

10. فرایند ثبت نهایی فقط دو دقیقه زمان می‌برد؛ مایلید همین حالا انجام دهیم؟

بخش سوم: جملات نهایی‌سازی در پیام‌های مکتوب (واتساپ، ایمیل یا CRM)

در پیام‌های نوشتاری، لحن باید حرفه‌ای، دوستانه و دعوت‌گر باشد. این جملات حس فوریت + اطمینان ایجاد می‌کنند.

1. نسخه نهایی پیشنهاد با در نظر گرفتن همه نکات شما آماده شده؛ کافیست تأیید بفرمایید.
2. برای رزرو شرایط فعلی، این پیشنهاد تا ساعت ۵ امروز فعال خواهد بود.
3. در صورت تمایل، لینک امضای دیجیتال همین حالا برای شما فعال می‌شود.
4. این پیشنهاد تنها تا پایان هفته با این مزایا قابل ارائه است.
5. مرحله بعدی، ثبت رسمی همکاری‌ست؛ مایلید همین حالا انجام دهیم؟
6. اگر مایل باشید، من همه مدارک اجرایی را برایتان ارسال می‌کنم تا فرآیند آغاز شود.
7. تیم پشتیبانی آماده تماس اولیه است؛ با تأیید شما، مرحله راه‌اندازی آغاز می‌شود.
8. همان‌طور که در جلسه اشاره شد، این نسخه دقیقاً بر اساس نیازهای شما تنظیم شده است.
9. فقط با تأیید همین پیش‌نویس، فرآیند کامل فعال می‌شود.
10. برای حفظ شرایط پرداخت و هدیه ویژه، تأیید شما پیش از فردا ضروری‌ست.

نکات مهم:

لحن این جملات دعوت‌گر است، نه زورگو.

هر جمله بسته به موقعیت (جلسه، تماس، پیام) باید شخصی‌سازی شود.

بهتر است هر فروشنده ۵ جمله مورد علاقه‌اش را انتخاب و در مقابل جمع تمرین کند.