



نکاتی درباره فروش حرفه‌ای

امروزه فروش خیلی مشکل شده است، مشتری‌ها خیلی بد قانع می‌شوند، احساس می‌کنیم که آن‌ها همواره تخفیف می‌خواهند. تمام افرادی که در کار فروش هستند مشاهده می‌کنند که این روزها فروختن کالا یا خدماتشان مشکل‌تر شده است. چرا؟ به خاطر اینکه ما داریم اصول اولیه‌مان را فراموش می‌کنیم. چه زمانی ما می‌توانیم حقم را بگیریم و بگوییم که کالای ما چقدر ارزش دارد.

شما می‌خواهید ببینید که چگونه می‌توانید فروش بهتری داشته باشید سود بیشتری به دست بیاورید برای این کار ترفندهایی را به شما یاد می‌دهم.

مشتری را مجذوب خود کنید

وقتی می‌خواهید یک دوست پیدا کنید، از خودتان انرژی می‌گذارید. محاسن خودتان را به او می‌فروشید، سعی می‌کنید او را مجذوب خود کنید. مشتری نیز این‌گونه است، می‌خواهد شما او را مجذب خود کنید، او را تحت تاثیر خود قرار دهید.

بگویید: عجب فروشندهای، عجب توانایی فروشی. برای این کار باید اعتماد به نفس داشته باشید. نسبت به توانایی‌های خودتان دانش کامل داشته باشید. هر چقدر فروش بیشتری داشته باشید، اعتماد به نفستان بالاتر می‌رود و توانایی‌هایتان را بهتر تشخیص می‌دهید.

روحیه برد داشته باشید

آیا ما همواره باید در فروش برنده باشیم؟ این استعداد است که بتوان همواره در زندگی برنده بود؟ اگر می‌خواهیم در فروش موفق باشیم آیا مجبوریم همواره برنده باشیم؟

تا حدود زیادی بله، وقتی که در برابر یک مشتری هستید شما دارید یک شو برگزار می‌کنید، همواره دارید یک نمایش انجام می‌دهید. بحث نمایش یک عملکرد است و وقتی بحث نمایش و عملکرد می‌شود مسلماً باید در کنار آن‌ها برد باشد. اگر بتوانیم تعداد زیادی از فروش‌ها را ببریم موفق می‌شویم. برنده شدن در فروش بسیار خوب است ما می‌خواهیم که مردم ما را دوست داشته باشند، فردی شناخته شده باشیم، در این صورت احساس خیلی خوبی خواهیم داشت و این کار فروش را برای شما آسان می‌کند.

به مشتری دروغ نگویید، صادق باشید

وقتی شما به کالا یا خدماتتان اعتقاد نداشته باشید، امکان ندارد بتوانید چیزی به مشتری بفروشید. مشتری کاملاً متوجه می‌شود که شما اعتماد به نفس کافی ندارید و ممکن است فکر کند که شما دارید به او دروغ می‌گویید و دروغ در فروش بزرگ‌ترین اشتباهی است که یک مسئول فروش می‌تواند انجام دهد.

خیلی از افراد این کار را می‌کنند، خیلی هم طبیعی به نظر می‌رسد به خاطر اینکه یاد گرفته‌اند که همین‌طوری یک حرفی را بزنند؛ اما مشتری متوجه می‌شود که می‌خواهند

سرش را کلاه بگذارند. با رویکرد اشتباه وارد قضیه نشوید، صادق باشید سعی کنید مزیت‌های محصولاتان را برای آن‌ها بگویید.

برای محصول یا خدماتتان ارزش قائل شوید

اگر شما برای محصول یا خدماتتان ارزش قائل نباشید، اگر متوجه نباشید، بر این باور نباشید که این بهترین محصولاتی است که دارید ارائه می‌کنید، دیگر به هیچ وجه نمی‌توانید سود داشته باشید. شما باید در زمان فروش به این نکته توجه داشته باشید که محصولاتان محصول خوبی است به آن ارزش بدهید و نسبت به محصولاتان دانش کافی داشته باشید.

چگونه بدون سختی زیاد ارزش کالا یا خدماتتان را بالا ببرید

باید با مشتریان همکاری کنید و بتوانید در این زمینه محصولی بفروشید که منطبق بر نیازهای مشتریان باشد. باید به نیازها و مطالبات مشتریان پاسخ دهید. اگر بخواهید ثابت کنید که همه‌کاره هستید نمی‌توانید به هدف خاصتان برسید. باید در معاملات به حرف مشتریان گوش کنید، گاهی مشتریان خودشان هم نمی‌دانند که چه می‌خواهند. ما باید در این زمینه دانش آن‌ها را افزایش دهیم و به آن نشان بدهیم که چقدر نیاز دارند و چقدر باید در این زمینه کار کنند.

دانش خود را در فروش بالا ببرید

مهارت‌هایتان را به خوبی بشناسید، شیوه مذاکره کردن با دیگران را یاد بگیرید، بازار را خوب بشناسید، در دوره‌های آموزشی مرتبط با شغل‌تان آموزش ببینید، در سمینارها و همایش‌ها شرکت کنید و از تجارب افراد موفق استفاده کنید. آنگاه شما حس می‌کنید که تنها کسی هستید که این میزان دانش را در زمینه کاری‌تان دارد. از این

طریق می‌توانید برنده باشید و مشتری‌های خوبی داشته باشید.

تفاوت فروشندگان

اگر نمی‌توانید محصولاتتان را با قیمت مناسب بفروشید یعنی بدترین فروشنده هستید. تفاوت فروشندگان در چیست؟ همه ما یکسان به دنیا آمده‌ایم، آیا استعداد است؟ خیر افراد با استعداد لزوماً فروشندگان خوبی نیستند. تجربه، مهارت و دانش این‌ها هستند که به ما توانایی فروش متمایز از سایر فروشندگان را می‌دهد. اکثر فروشندگان وقتی برای خرید وارد مغازه‌ای می‌شوند اگر فروشنده برای کمک به آن‌ها بیاید از او فرار می‌کنند جالب است، نه؟ چون فروشنده از فروشنده دیگر خوشش نمی‌آید اما باید بدانیم که احترام به فروشنده دیگر احترام به خودمان است.

بحران بعد از فروش

مشتری پس از خرید از شما ناگهان دچار ترس می‌شود که چه اشتباهی کردم نباید این را می‌خریدم، باید برگردم و آن را پس بدهم. دائماً این اتفاق می‌افتد اما به چه صورت می‌توانیم این احساس را در مشتریان از بین ببریم.

اگر ما به اندازه کافی به مشتریانمان آموزش داده باشیم، آن‌ها دچار این مشکل نمی‌شوند ما باید خدماتی ارائه کنیم که خودمان به آن‌ها افتخار کنیم باید طوری کار کنیم با مشتریان به گونه‌ای رفتار کنیم که آن‌ها باز هم پیش ما برگردند. اگر شما فروشنده خوبی باشید نه تنها مشتری دچار بحران پس از فروش نمی‌شود بلکه می‌رود و به ده‌ها نفر دیگر مزیت‌های شما را می‌گوید و این نکته خیلی مهمی است اگر کسی ارجاع ندهد شما را به دیگران این نشان می‌دهد که شما فروشنده خوبی نبودید.

لیستی از سوالات در زمینه کاری‌تان تهیه کنید

برای مثال اگر فرش فروش هستید از مشتری خود بپرسید: اندازه منزلتان چقدر است، دکوراسیون اتاقتان چه رنگی است.

به اعتراضات با متانت پاسخ دهید

شما باید پاسخگو باشید، مسئول باشید در برابر محصولی که می‌فروشید باید برای مشتریان خود وقت بگذارید و با حوصله سوالات آنها را پاسخ دهید.

هدف داشته باشید

برای خودتان هر سال یک هدف مشخص کنید. برای مثال: من باید تا پایان امسال ۱۰۰ تا خانه بفروشم. سپس تعیین کنید برای این کار چه میزان وقت باید بگذارید، چه تعداد پرسنل نیاز دارید و چند تا تلفن باید بزنید.

تلفن خود را دوست داشته باشید

بعضی از شما از تلفن متنفر هستید، تصور ذهنی خود را تغییر دهید بیاید به جای اینکه از آن متنفر باشید عاشق تلفن و صدای زنگ آن باشید.

در کارهایتان نظم داشته باشید

به یاد داشته باشید که هر چقدر منظم‌تر باشید کارآمدتر خواهید بود. اگر کارها را به موقع انجام دهید خیلی دقیق‌تر جزئیات آن کار در ذهنتان باقی می‌ماند.

توازن و تعادل داشته باشید

وقتی در استخر آب راه می‌روید ابتدا راه رفتن برای شما مشکل است اما به مرور این کار راحت‌تر می‌شود و پس از مدتی خود جریان آب شما را به جلو هل می‌دهد و به شما در راه رفتن کمک می‌کند. در کار نیز این‌گونه است، وقتی کار سختی را انجام می‌دهید با گذشت زمان سختی آن از بین می‌رود، هر چقدر بیشتر تلفن بزنید و بیشتر بفروشید کم‌کم خود این عمل به صورت یک جریان شما را به جلو می‌برد چون شما دانش و مهارت به دست می‌آورید؛ ولی گاهی اوقات منتظر می‌شوید که افراد به سراغتان بیایند این اشتباه است شما باید شروع به راه رفتن کنید.

خودتان رئیس خودتان باشید

باید در ذهنتان رئیس خودتان باشید، شما نباید دنبال رئیس بگردید باید خودتان رئیس خوب خودتان باشید.

راز موفقیت چیست؟

با خود بگویید ماموریت زندگی من فروش است، من به آن افتخار می‌کنم و می‌خواهم که این محصولات را به مشتریان بفروشم.

باید دانش داشته باشید، تخصص داشته باشید، حرفه‌ای باشید. تمرین کنید روی مهارت‌هایتان کار کنید، اگر به خودتان مطمئن باشید می‌توانید مشتری را تحت تاثیر خود قرار دهید.

به مشتریان خوش آمد بگویید، فکرشان را آماده خرید بکنید، اعتماد آنها را جلب کنید، با صداقت بفروشید در این صورت بهتر از شما خرید می‌کنند.



**پس بروید به محل کارتان سرتان را بالا بگیرید، به محصولاتتان افتخار کنید،
صادقانه کار کنید و از مهارت‌هایتان استفاده کنید.**