



۶ روش انگیزش خودتان

اگر فروشنده یا مدیر فروش هستید، بسیار مهم است که بتوانید به خودتان انگیزه بدهید. فروشنده بی‌انگیزه دیر یا زود شکست خواهد خورد. در این مقاله ۶ توصیه استغافن شیفمن برای انگیزش و تشویق خودتان را بخوانید.

۱. در طول رفت‌وآمدهای صبح رادیو گوش ندهید

برنامه‌های رادیو معمولا پر از خبرهای یاس‌آور است که شما به هیچ‌وجه کاری در مورد آن‌ها نمی‌توانید بکنید. اگر به روش‌هایی که می‌گویم عمل کنید به‌زودی خبرهای مهمی در مورد زندگی و حرفه‌تان خواهید شنید؛ بهتر است اوقات صبح را به خودتان اختصاص دهید. چند سیدی انگیزشی شامل برنامه‌های انگیزاننده بخرید و خود را عادت دهید که در زمان رانندگی‌تان به دریافت پیام‌های مثبت و فارغ از استرس بپردازید.

۲. به اهداف و پاداش‌هایتان بیندیشید

شاید رویای شما داشتن یک لامبورگینی باشد. عالی است. عکس یکی از آن‌ها را روی میزتان بگذارید یا روی یخچال خانه‌تان بچسبانید. یا شاید به مسائل و اهداف کاری فکر کنید: هدف شما نهایی کردن ۶ فروش جدید در طول ماه آینده است یک‌تکه کاغذ بردارید و آن را روی کاغذ بنویسید این کار اهداف شما را قابل لمس‌تر می‌سازد و احتمال به دست آوردن آن‌ها را بیشتر می‌کند.

۳. تقویت روحیه مثبت

این فوق‌العاده است که تعداد زیادی تیم‌های فروش موفق وجود دارد. دو نفر که به صورت کاملاً مستقل از هم دیگر می‌فروشند، اما برای حمایت، توصیه و انتقادهای سازنده به همدیگر تکیه می‌کنند. برای اکثر ما، دو نفری به فروش رفتن، به مراتب بهتر از تنها حرکت کردن است.

تجربه نشان داده است که همراه ساختن دو یا چند نفر فروشنده که اخلاقشان با هم سازگار باشد، می‌تواند آثار مثبتی بر فروش داشته باشد. به ویژه در جلسات ابتدایی یا حساس این نکته به کار می‌آید.

اگر می‌توانید چنین ارتباطی را در محیط کارتان ایجاد کنید، در این زمینه تلاش خودتان را بکنید و نتایج آن را ببینید.

۴. بیرون بروید و گشتی بزنید

بله، شما احتیاج به زمان استراحت برای صرف نهار دارید و نبایستی هنگام ظهر هم کار کنید. مطالعات من در مورد رفتار و عادات فروشندگان باعث شد تا این اعتقاد را پیدا کنم که آن‌هایی که عادت دارند یک ساعت دست از کار بکشند و هنگام ظهر برای هواخوری بیرون بروند، عملاً بهره‌وری بالاتری بر مبنای حجم فروش نسبت به آن‌هایی که مشتاق کار مستمر هستند، دارند. جزو آن دسته از افرادی نباشید که نمی‌دانند کی

باید کار را رها کنند.

۵. برای خودتان یادداشت بگذارید و خودتان را تحویل بگیرید!

«من می‌توانم انجامش بدهم»، «بیشتر چیزهایی که من نگرانم هستم هیچ‌وقت اتفاق نمی‌افتد»، «من مشکل بیش از ۵۰۰ مشتری را حل کرده‌ام». سعی کنید حداقل یکی از این یادداشت‌ها را روی میز کارتان بگذارید. احتمالاً پس از چند روز می‌بینید مسئله‌ای که شما را آزار می‌داد، یا نگران آن بودید برطرف شده است. بنابراین، با قوت قلب بیشتری به حل مشکلات کاری خود می‌پردازید. با نگاه به این یادداشت‌ها، از درون مستحکم‌تر خواهید شد و اعتماد به نفس بیشتری خواهید یافت.

۶. مشکلات را خیلی برای خود بزرگ نکنید

در دفتر کارم، من و همکاران فروشنده عادت داریم که یک یادآوری طنزآمیز به همدیگر بکنیم: «اینکه عمل جراحی مغز نیست». تماس‌های بی‌پاسخ، ضرب‌الاجل‌های فراموش‌شده، مشکلات با مشتریان و غیره همه آن‌ها می‌توانند چالش آفرین باشند؛ ولی واقعا دنیا که به آخر نرسیده است. بعضی مواقع، مشکلات بزرگ‌تر از آنچه واقعا هستند به نظر می‌آیند. سعی کنید در طول روز این مطلب را در ذهن خود نگه‌دارید.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «۲۵ عادت‌های منجر به فروش بیشتر می‌شوند»

نویسنده: استفان شیفمن

ناشر: مبلغان

ترجمه: دکتر محمد احمدی



[message_box/]