



### ۳ کار فروشنده برای آمادگی قبل از فروش

آمادگی نشانه حرفه‌ای بودن در هر زمینه‌ای است. فروشندگان پردرآمد، جزئیات صورتحساب را قبل از هر ملاقات فروش مرور و بررسی می‌کنند. افسوس، فروشندگان کم‌درآمد سعی می‌کنند حداقل آمادگی را داشته باشند. آن‌ها ملاقات فروش را شروع کرده و سعی می‌کنند «آن را بدون آمادگی انجام دهند.»؛ چون فکر می‌کنند که مشتری احتمالی متوجه نخواهد شد؛ اما مشتریان احتمالی و واقعی بسیار آگاه هستند و اگر شخصی بدون آمادگی حاضر شود، متوجه می‌شوند. اجازه ندهید این اتفاق برای شما بیفتد.

هدف شما این است که در میان ۱۰ درصد برتر فروشندگان در حرفه خودتان باشید و برای دستیابی به آن سطح از درآمد، باید کاری را بارها و بارها انجام دهید که افراد عالی و برتر می‌کنند تا مثل نفس کشیدن برایتان طبیعی شود.

سه بخش برای آمادگی در زمینه موفقیت بزرگ در فروش وجود دارد که عبارتند از: تحقیق پیش از تماس، اهداف پیش از تماس و تحلیل پس از تماس.

## ۱. تحقیق پیش از تماس

در این مرحله، تا جایی که می‌توانید، تمام اطلاعات مربوط به مشتری احتمالی و یا شرکت را جمع‌آوری می‌کنید. اینترنت، کتابخانه ملی، روزنامه و منابع دیگر را بازبینی می‌کنید. اگر یک شرکت باشد یا از آن بگذرید یا از آن‌ها بخواهید جدیدترین بروشورها و مطالب فروشی را که برای بازاریابی خودشان استفاده می‌کنند، برای شما ارسال نمایند. این مطالب را بخوانید و از نکات اصلی آن‌ها یادداشت بردارید. هرچه تحقیق پیش از تماستان بیشتر باشد، زمانی که کنار مشتری می‌نشینید، باهوش‌تر و آگاه‌تر به نظرخواهید رسید.

اگر تجارتی را بررسی می‌کنید، مطمئن شوید که تمام مطالب مربوط به محصولات، خدمات، تاریخچه، رقیبان و فعالیت‌های متداول آن را پیدا می‌کنید. قانون این است که اگر اطلاعات به راحتی در همه جا در دسترس است، اصلاً نباید سوالی از مشتری احتمالی بپرسید. هیچ چیزی سریع‌تر از این سوال که «اینجا چه کار می‌کنید؟» به اعتبار شما لطمه نمی‌زند.

این نوع سوال به مشتری احتمالی می‌گوید که شما نگران تحقیق قبل از تماس و ملاقات نبوده‌اید و یقیناً پیامی نیست که بخواهید در اولین ملاقات به او بدهید.

## ۲. اهداف پیش از تماس

در بخش دوم آمادگی، اهداف پیش از تماستان را تعیین می‌کنید. این مرحله‌ای است که به ملاقات فروش آینده‌تان فکر می‌کنید و آن‌ها را به‌طور مفصل و از قبل برنامه‌ریزی می‌کنید. تصور کنید که مدیر فروشتان شما را همراهی می‌کند و قبل از تماس برای فروش از شما می‌پرسد، «با چه کسی ملاقات خواهید کرد، چه چیزی خواهید پرسید و امیدوار هستید به چه نتایجی از این ملاقات فروش دست‌یابید؟»

جوابتان به این سوال هرچه باشد، قبل از ملاقات با مشتری به آن‌ها فکر کنید و آن‌ها

را بنویسید. بهترین تمرین برای شما این است که فهرستی از سوالاتی که می‌خواهید هنگام ملاقات از مشتری‌تان بپرسید، به ترتیب تهیه کنید. مشتریان واقعی فروشندگانی را دوست دارند که وقتی برای ملاقات فروش می‌آیند، یک خلاصه کتبی آماده داشته باشند.

در اینجا یک تکنیک بزرگ وجود دارد، که توسط بسیاری از کارشناسان فروش عالی به کار می‌رود. پیش از شروع کار «برنامه کاری» برای ملاقات فروش تهیه کنید. فهرستی از سوالات کلی و خاص که می‌خواهید بپرسید را به ترتیب تهیه کنید. آن‌ها را بافاصله و مرتب در صفحه‌ای بنویسید تا مشتری احتمالی بتواند یادداشت بنویسد. وقتی با مشتری احتمالی‌تان ملاقات می‌کنید، بگویید «از وقتی که به من داده‌ای متشکرم، می‌دانم که چقدر مشغله دارید. من یک برنامه کاری برای ملاقاتمان آماده کرده‌ام و می‌توانیم سوالات آن را مرور و بررسی کنیم.»

مشتریان این رویکرد را دوست دارند که نشان می‌دهد شما به وقت آن‌ها احترام می‌گذارید و از قبل برای این ملاقات آماده شده‌اید. سپس برنامه کار را دنبال کنید، سوالات فهرست شده را بپرسید و سوالات اضافه‌ای را که پیش می‌آیند مطرح کنید.

اگر این روش به درستی انجام شود، می‌تواند در تثبیت موقعیت شما در ذهن مشتری احتمالی به عنوان یک حرفه‌ای واقعی و یک مشاور، به جای یک فروشنده، به طرز شگفت‌انگیزی مفید باشد.

### ۳. تحلیل پس از تماس

بخش سوم آمادگی، تحلیل پس از تماس نامیده می‌شود. بلافاصله بعد از تماس، چند دقیقه از وقتتان را صرف نوشتن اطلاعاتی کنید که می‌توانید از بحث و بررسی اخیر به یادآورید.

به حافظه‌تان اعتماد نکنید و تا پایان روز منتظر نمانید. هر حقیقتی را که به یاد می‌آورید، به سرعت یادداشت کنید. حیرت خواهید کرد که این یادداشت‌ها چقدر در

توسعه مشتری احتمالی به مشتری واقعی مفید هستند.

سپس پیش از دیدن دوباره مشتری، چند دقیقه وقت بگذارید و همه یادداشت‌هایتان را مرور کنید. وقتی مشتریان با فروشنده حرفه‌ای واقعی ملاقات می‌کنند که به‌وضوح به یاد می‌آورند در آخرین ملاقات در چه موردی بحث کردید و معلوم است که وظیفه‌اش را انجام داده است، تحت تاثیر قرار می‌گیرند.

تمایل و توانایی شما برای آمادگی کامل در موفقیت درازمدت شما و پولی که می‌خواهید کسب کنید، حیاتی و مهم هستند. قانون این است: در صورت تردید، بیش‌ازحد آمادگی داشته باشید! هیچ‌وقت از آمادگی بیش‌ازحد برای یک ملاقات فروش پیشیمان نخواهید شد. اغلب، تلاش شما برای آمادگی، عامل کلیدی خواهد بود که به فروش شما کمک می‌کند.

["message\_box text\_color="light]

منبع: کتاب «فوق ستاره فروش شوید»

نویسنده: برایان تریسی

ناشر: معیار علم

ترجمه: تکتیم سعیدنیا

[message\_box/]