



چه عاملی باعث فروش بیشتر می‌شود؟

مهم‌ترین موضوع در فروش یا مهم‌ترین عاملی که باعث می‌شود خیلی بفروشیم، می‌تواند نگرش آن فرد باشد؛ یعنی چه دیدگاهی نسبت به بازار، محصولاتی که می‌فروشد و... دارد.

کافی است این موضوع را تست کنید: یک فروشنده بسیار عالی می‌خواهد به جلسه‌ای برود و یک فروش بزرگ را شکل دهد. قبل از اینکه وارد جلسه شود اگر نظر شخص را نسبت به طرف مقابل خراب کنید در این صورت آن قرارداد هیچ‌وقت صورت نمی‌گیرد.

حالت دیگری فرض کنید: مثلاً می‌خواهیم به جلسه فروش برویم، یک نفر قبل از جلسه به ما می‌گوید فردی که می‌آید یکی از بزرگ‌ترین خریدارهای ایران است، احتمال اینکه آن مذاکره به نتیجه برسد، چندین برابر می‌شود در صورتی که چیزی جز نگرش ما تغییر نکرده است. بنابراین اولین و مهم‌ترین کار این است که نگرش افراد را تصحیح کنیم.

۱. گفتگوی مثبت درونی

در طول روز بیشترین صحبت را با خودمان انجام می‌دهیم. اینکه با خودمان چه صحبت‌هایی می‌کنیم روی فروش تاثیر دارد. آیا خوش‌بین و مثبت هستیم و فکر می‌کنیم یک روز عالی است و می‌توانیم فروش خوبی داشته باشیم یا از همان اول صبح با دیدگاه‌های منفی ذهنمان پر شده است. می‌توان گفت افکار ما به‌طور کلی از اطلاعاتی که وارد مغزمان می‌شود شکل می‌گیرد. بنابراین یک راه بسیار ساده برای اینکه خوش‌بین‌تر باشیم این است که مطالعه کنیم.

۲. تجسم بهترین‌ها

این موضوع بسیار خوب است که همیشه بهترین‌ها را نسبت به مشتری، محصول و... در ذهنمان تجسم کنیم. اگر این کار را نکنیم خیلی سخت می‌توانیم فروش خوبی داشته باشیم.

۳. خوراک ذهنی مفید

کتاب خواندن یا محصولات آموزشی مفید می‌تواند خوراک ذهنی مفید باشد. بنابراین یکی از عادت‌هایی که کلاً در کسب‌وکار می‌توانید در خودتان ایجاد کنید و موفق‌تر باشید این است که روزی ۵ دقیقه اول صبح کتاب بخوانید. این کار باعث می‌شود نگرشتان تغییر کند و انگیزه شما بیشتر شود.

۴. معاشرت مثبت

یک تیم فروش خوب یک نفر هم ندارد که دیدگاه‌های منفی داشته باشد. همچنین یک توصیه این است که کلاً اخبار را تا جای ممکن از زندگیتان حذف کنید. آدم‌های

بیکار معمولا اخبار را دنبال می‌کنند و آدم‌هایی که هدفی دارند کتاب می‌خوانند. آقای جیم ران می‌گوید: «افراد فقیر تلویزیون‌های بزرگ دارند و افراد ثروتمند کتابخانه‌های بزرگ.»

افراد فقیر تلویزیون‌های بزرگ دارند و همین عاملی است که این افراد همچنان فقیر بمانند و با تلویزیون سرگرم شوند. علت اینکه با اخبار گوش نکردن فروشمان بیشتر می‌شود این است که اخبار نگرش مثبت به افراد نمی‌دهد.