



نقش لباس فروشنده در فروش

مردم شما را بر اساس ظاهرشان قضاوت می‌کنند. ۹۵ درصد تاثیر اولیه بر دیگران به نوع لباس و آراستگی‌تان بستگی دارد، زیرا لباس و مدل مو ۹۵ درصد چیزی است که دیگران از شما می‌بینند.

برای موفقیت لباس بپوشید. افراد برتر سازمان را الگو قرار دهید. مردم دوست ندارند با افرادی با ظاهر متفاوت کار کنند و آن‌ها را ترفیع نمی‌دهند. از بهترین الگوها و افراد برتر سازمان و صنعت خود تقلید کنید. اگر روش خاصی در لباس پوشیدن دارند، همان روش را به کار بگیرید. روش پوشش شرکت را بشناسید و از آن‌ها سرپیچی نکنید.

بعضی افراد می‌گویند: «دیگران نباید مرا از روی ظاهر قضاوت کنند»؛ اما حقیقت این است که شما دیگران را بر اساس ظاهرشان قضاوت می‌کنید، پس چرا آن‌ها نباید چنین کنند؟ و به هر حال چنین می‌کنند.

زندگی‌ام چگونه تغییر کرد

موفقیت من خیلی آهسته به دست آمد. من دانش و آمادگی خوبی داشتم. هنگام ملاقات با مشتریان مثبت، خوش‌برخورد و دوستانه بودم؛ اما آن‌ها تقریباً همیشه در لحظه تصمیم‌گیری می‌گفتند: «اجازه دهید درباره‌اش فکر کنم».

سپس یک روز اتفاقی افتاد که زندگی‌ام را تغییر داد. یکی از فروشندگان قدیمی‌تر، باهوش‌تر و بسیار موفق‌تر شرکت من را کنار کشید و پرسید آیا دوست دارم چند نکته کوچک درباره لباس پوشیدنم بدانم. من حریص آموختن بودم، بنابراین گفتم به همه توصیه‌هایش عمل می‌کنم.

آن زمان کت‌وشلوار ارزان و گشادی می‌پوشیدم که از یک خیاطی کوچک و ارزان خریده بودم و این موضوع کاملاً تشخیص داده می‌شد. این کت‌وشلوار در ترکیب با یک پیراهن بشور و بپوش، کراوات باریک، کفش‌های کثیف و موی بلند باعث جلب اعتماد هیچ‌کس به خصوص خریداران نمی‌شد.

هنوز هم دست‌ورالعمل‌های او درباره یک لباس کاری مناسب را به خاطر دارم. توضیحاتی درباره دکمه سردست، یقه پیراهن، یقه تی‌شرت و سایز داد و به اهمیت هماهنگی رنگ‌های مختلف و پوشیدن کفش‌های گران و واکس‌خورده اشاره کرد.

کمک لباس‌های جدید

چند روز بعد، مرا بیرون برد و کمک کرد لباس جدید و بسیار گرانی بخرم. نخستین روزی که با لباس جدید نزد مشتریان احتمالی رفتم، واکنششان فوق‌العاده بود. به جای اینکه با من مانند یک فروشنده بی‌کلاس دوره‌گرد رفتار کنند، با احترام زیادی برخورد کردند و با دقت به حرف‌هایم گوش دادند. مهم‌تر از آن اینکه بیشتر و بیشتر خرید کردند. به زودی درآمدم از تمام دوران زندگی بیشتر شد.

لباس کاری مناسب درها را می‌گشاید

حداقل یک کتاب درباره لباس کاری مناسب بخرید و به دقت از دستورات آن پیروی کنید. لباس خیلی مهم‌تر از آن است که مورد غفلت قرار گیرد. فقط به خاطر اینکه خوش‌لباس‌ترین فرد شرکت بوده‌ام، فرصت‌های بسیاری نصیبم شده است. دلیلش ساده است: اعتبار حرف اول را می‌زنند.

یک شخص خوش‌لباس در محل کار شایسته‌تر، باهوش‌تر و قابل اعتمادتر به نظر می‌آید. وقتی از همه جهت فوق‌العاده به نظر برسید، مردم بیشتر به قضاوت‌هایتان اعتماد می‌کنند.

زیورآلات و سایر جزئیات از جمله کمربند، کراوات، جواهرات، جوراب و کفش هم مهم هستند. همیشه از یک کیف تمیز و زیبا استفاده کنید.

آراستگی بسیار مهم است. وقتی افراد به سرتان نگاه می‌کنند، فقط مو، سر و گردنتان را می‌بینند و بر این اساس فوراً درجه قابل اعتماد بودن‌تان را مشخص می‌کنند.

بشر تمایل به «تایید پیش‌فرض‌های خود» دارد. دیگران در ۴ ثانیه نخست اولین ملاقات درباره‌تان نظر می‌دهند. در ۳۰ ثانیه بعد، نظر اولیه‌شان را نهایی می‌کنند. پس از آن، به دنبال شواهدی برای تایید نظرشان درباره شما هستند. به همین دلیل اثرگذاری در ملاقات دوم بسیار دشوار است. چون دیگر خیلی دیر است.

مانند یک قهرمان به نظر برسید

هر صبح خود را در آینه نگاه کنید و بپرسید: «آیا مانند بهترین افراد کسب‌وکار به نظر می‌رسم؟»

وقتی افراد برای نخستین بار شما را می‌بینند، چه اثری بر آن‌ها می‌گذارد؟ اگر از پاسخ این سوال یا نخستین اثری که بر دیگران می‌گذارد، خشنود نیستید، بدانید این اثرگذاری کاملاً تحت کنترل است. هر صبح هر بخش از لباس و ظاهر‌تان را خودتان انتخاب می‌کنید.