



چگونه مانند یک ستاره فروش صحبت کنیم؟

فروشنده خوب یا ستاره فروش، فروشنده‌ای نیست که زیاد و خیلی عالی حرف بزند و با چاپلوسی بحث را در دست بگیرد؛ بلکه کافی است با سوالات خوب، هدایت بحث را به عهده بگیرد و بقیه صحبت‌ها را به خریدار واگذار کند. بزرگترین ضعف فروشنده‌ها این است که حرف زدنشان اصولی و درست نیست.

اگر کار فروش انجام می‌دهید یا کارمندی دارید که در فروش به شما کمک می‌کنند باید در صحبت کردن به نکات زیر توجه کنید:

۱. صحبت تصویری

آیا صحبت‌هایی که می‌کنید برای طرف مقابل کاملاً ملموس است و عکسی در ذهنشان شکل می‌گیرد یا خیر؟ تا مثالی واضح از کارتان ننهید افراد درک نمی‌کنند که در مورد چه چیزی صحبت می‌کنید.

واژه‌های تصویری‌تر، توجه افراد را راحت‌تر جلب می‌کند و بخش خاصی از مغز را به اسم مغز قدیم تحریک می‌کند که باعث می‌شود توجه افراد روی حرف‌های شما باشد و به حرف‌های شما گوش کنند؛ بنابراین خوب نیست از واژه‌های تخصصی و غیرتصویری استفاده کنید. این موضوع خیلی مهم است که بتوانید با واژه‌های تصویری با افراد صحبت کنید.

مثلاً به جای اینکه بگویید اقدام می‌کنیم، باید بگویید فردا با پیک تماس می‌گیریم تا این جعبه را در محل شما تحویل دهد.

۲. جملات کوتاه

یک فروشنده موفق هیچگاه جمله‌های طولانی نمی‌گوید، پس می‌توانید جمله‌هایتان را با کمترین کلمات بگویید. مثلاً نباید بگویید: «ما باید سعی کنیم هر روز صبح ورزش کنیم تا سالم بمانیم» بلکه می‌توان گفت: «با ورزش صبحگاهی سالم می‌مانیم.»

فرض کنید کلمه‌ای که در فروش می‌گویید مانند این است که یک ۱۰ هزارتومانی دور می‌اندازید در آن صورت چگونه صحبت می‌کردید؟

توجه خریدار شما برای یک خرید کوچک ۳۰۰ کلمه است و تمرین کنید تا کل موضوعات را با ۳۰۰ کلمه عالی توضیح دهید. پس باید خیلی مهارت داشته باشید که جملات کوتاه با کمترین کلمات قابل فهم و تا جای ممکن تصویری استفاده کنید. برای این کار سعی کنید واژه‌های اضافی را حذف کنید.

۳. بیش از سه جمله نباشد

تمرین خوب دیگر در صحبت و فروش این است که هیچ‌وقت بیشتر از سه جمله متوالی صحبت نکنید. منظور این است که وقتی ۳ جمله صحبت کردید، اجازه دهید

طرف مقابل صحبت کند.

وقتی بیشتر از سه جمله متوالی صحبت نکنیم، اسم این کار «گفتگو» است و اگر بیشتر از سه جمله متوالی صحبت کنیم اسم آن «سخنرانی کوتاه» است.

خیلی از افراد، ترجیح می‌دهند سخنرانی کوتاه را گوش نکنند، ولی گفتگو چیزی است که مجبورند آن را پیگیری کنند. با این کار ذهن مخاطب را درگیر نگه می‌دارید.

پس به کمک ۳ نکته گفته شده در مقاله می‌توانید مانند یک ستاره فروش صحبت کنید و فروش خود را افزایش دهید.