



## به فروشنده فوق ستاره تبدیل شوید

در این مقاله به نکات مهم کتاب معروف برایان تریسی اشاره می‌کنیم.

فروش به سادگی از قانون علت و معلول پیروی می‌کند. طرز فکر و توقعات شما، نتایج را تعیین می‌کنند.

ضعف‌های خود را فرصتی عالی برای خودسازی بدانید.

توانایی فروش شما به باور شما از خودتان مربوط است.

افکاری مثبت مانند «من خودم را دوست دارم و عاشق کارم هستم»، باعث افزایش اعتماد به نفس می‌شود.

آماده شدن و یادگیری، فروشندگان حرفه‌ای را از دیگران متمایز می‌سازد.

افراد معمولاً از خرید کردن می‌ترسند، زیرا از اشتباه کردن هراس دارند.

۸۰ درصد فروش شما از ۲۰ درصد فعالیت‌هایتان حاصل می‌شود.

برای فروختن از فرمول آیدا (AIDA) پیروی کنید که چهار مرحله دارد: جلب توجه، ایجاد علاقه، ایجاد آرزو و تشویق به اقدام.

غالب فروشندگان، به طور رسمی آموزش ندیده‌اند و با این حال با ایجاد تغییرات کوچک، می‌توانند بیشتر بفروشند. اصل لبه برنده می‌گوید: تغییرات کوچک در توانایی‌های مهم، می‌تواند باعث ایجاد تغییرات عظیم در نتایج شود. شاید شما فقط در یک مورد خاص ضعیف عمل می‌کنید، مثلاً در پاسخگویی به اعتراضات مشکل دارید و یا از قطعی کردن معامله هراس دارید. یادگیری چند نکته ساده، شاید باعث افزایش قابل توجه میزان فروش شود.

نکته مهم دیگر آن است که قدرت فروش شما به ضعیف‌ترین مهارت شما وابسته است. ضعیف‌ترین مهارت شما، تعیین‌کننده میزان درآمد شما خواهد بود. پس کافی نیست که در بعضی موارد قوی عمل کنید و به مهارت‌های لازم دیگر توجهی نکنید. نقاط قوتی که دارید، شما را به اینجا رسانده‌اند و از طرف دیگر ضعف‌های شما باعث می‌شوند از این جلوتر نروید.

## از کجا شروع کنیم؟

با خود قرار بگذارید که مانند فروشندگان فوق ستاره فکر کنید. آیا اتفاقات و شانس باعث به وجود آمدن فروشندگان فوق ستاره می‌شوند؟ خیر. قانون علت و معلول را فراموش نکنید. اگر می‌خواهید به نتایجی درخشان و قطعی برسید، باعث شرایطی خاص را به وجود آورید که باعث نتایج درخشان می‌شوند.

دنیای بیرون شما با طرز فکر شما شکل می‌گیرد. شما همان می‌شوید که تصور شما را دارید. شما تنها کسی هستید که آینده خودتان را شکل می‌دهید. فروشندگان فوق ستاره چگونه فکر می‌کنند. آن‌ها به طور شبانه‌روزی به هدف‌های خود و نحوه رسیدن به آن‌ها فکر می‌کنند. تا آنجا که می‌توانند در مورد اهداف خود با دیگران صحبت

می‌کنند. آن‌ها به‌طور متوسط ۵ تا ۱۰ برابر یک فروشنده معمولی می‌فروشند و به جای تمرکز بر مشکلات و نکات منفی، بر روش‌های فروش تمرکز می‌کنند.

مهم‌ترین صفت فروشندگان موفق خوش‌بینی است. آن‌ها خوش‌بین هستند و فکر می‌کنند که حتماً موفق خواهند شد. بنابراین تماس‌های بیشتری می‌گیرند، اصرار بیشتری می‌ورزند و نهایتاً بیشتر می‌فروشند.

## نکات مهم دیگر:

به خود متعهد شوید تا در کار خود عالی‌ترین شوید.

کار فروش را با دل و جان انجام دهید.

مشاور خوبی برای مشتریان خود باشید.

به فکر ایجاد روابط دوستانه بلندمدت باشید.

## هدیه‌ای باارزش برای شما

شما می‌توانید نسخه کامل این کتاب را به زبان انگلیسی دانلود کنید. برایان تریسی تصمیم گرفته است، این کتاب را به‌طور رایگان به شما هدیه بدهد. کافی است به سایت [www.briantracy.com](http://www.briantracy.com) رفته و در ستون سمت راست، نام خود و آدرس ایمیلتان را بنویسید تا کتاب برای شما ایمیل شود.

مهم‌ترین صفت فروشندگان موفق خوش‌بینی است.