



## کادر فروش خود را به ابزار مناسب تجهیز کنید

حتی اگر فروشندگان، در کار خود بهترین باشند باز به حمایت شما نیاز دارند، این شما هستید که باید اطلاعات محصول، فروش‌های ویژه و مطالب لازم را تهیه کنید تا فروشندگان بتوانند آن را به دیگران منتقل کنند.

به عنوان صاحب کسب‌وکار، شما بهترین شخص برای تهیه مطالب کاتالوگ‌ها و اطلاعات محصولات خود هستید. در واقع شما بهترین فروشنده سازمان یا شرکت هستید، زیرا کسب‌وکار خود را بهتر از هر شخص دیگری می‌شناسید و بیشترین انگیزه را برای موفقیت دارید. پس دست به کار شوید و به کادر فروش خود آموزش‌های لازم را بدهید.

آسان‌ترین راه آن است که مکالمات تلفنی خود را با مشتریان ضبط کنید، بهترین‌های آن‌ها را انتخاب کنید و به فروشندگان بدهید تا آن را بارها گوش کنند. جزوهای تهیه کنید و سوالات رایج مشتریان و اعتراضات معمول را در آن بنویسید و پاسخ‌های مناسب را برای آن‌ها تهیه کنید. فروشندگان شما لازم نیست در پاسخگویی به

اعتراضات از خود ابتکار نشان دهند، بلکه باید از قبل با پاسخ‌های مناسب تجهیز شوند.

سپس شما به مکالمات آنان در هنگام فروش گوش فرا دهید و توصیه‌های لازم را به آنان بکنید. اگر با شور و شوق حرف نمی‌زنند یا اگر زیاد توضیح می‌دهند این موضوعات را با آنان در میان بگذارید.

فروشنندگان همچنین به مطالب چاپ شده‌ای نیاز دارند که در هنگام فروش بتوانند به راحتی به آن‌ها مراجعه کنند. این مطالب می‌تواند شامل قیمت محصولات، مشخصات دقیق آن‌ها، مقایسه محصولات با همدیگر و همچنین پاسخ به اعتراضات معمول باشد.

همچنین فروشنندگان باید برگه‌های آماده حاوی اطلاعات مناسب برای ارسال از طریق فکس داشته باشند. اگر از ایمیل در بازاریابی و فروش استفاده می‌کنید همچنین شما باید متن لازم را تهیه کنید و از فروشنندگان بخواهید آن را ارسال کنند.

در ساده‌ترین حالت باید چهار مطلب آماده در اختیار فروشنندگان خود قرار دهید:

## **۱. مشخصات یک صفحه‌ای محصول برای ارسال از طریق فکس یا ایمیل**

البته ممکن است شما برشورهای تمام رنگی و زیبا داشته باشید یا اطلاعات لازم در وبسایتان موجود باشد ولی هنوز بسیاری از مشتریان ترجیح می‌دهند اطلاعات مورد نیاز خود را از طریق فکس یا ایمیل دریافت کنند، بنابراین اطلاعات لازم را تهیه کنید و بر روی یک طرف کاغذ چاپ کنید تا برای ارسال از طریق فکس آماده باشد. همچنین نسخه PDF آن را تهیه کنید و در اختیار فروشنندگان قرار دهید تا آن را ارسال کنند.

## ۲. چارت مقایسه محصولات

اگر شما محصولات متفاوتی دارید که بعضی از آنها مشخصات مشترکی دارند، مثلا چندین نوع دستگاه چاپ لیزری می‌فروشید، جدولی تهیه کنید و محصولات را با هم مقایسه کنید، قیمت هر کدام را نیز در جدول ذکر کنید این کار را با نرم‌افزار اکسل انجام دهید و در صورت نیاز از آن پرینت بگیرید، نسخه PDF آن را نیز تهیه کنید تا برای ارسال به صورت ایمیل مناسب باشد.

## ۳. سوالات متداول مشتریان و پاسخ به آنها

این اطلاعات مخصوصا برای فروشندگان جدید می‌تواند بسیار کارساز باشد تا بتوانند به اعتراضات و سوالات به خوبی پاسخ دهند.

## ۴. صفحه توصیه مشتریان

با مشتریان راضی و خوشحال تماس بگیرید و از آنان بخواهید که نظر خود را در مورد محصولتان در چند خط بنویسند و برایتان ارسال کنند، سپس این نظرات را در کاغذی چاپ و نسخه pdf آن را تهیه کنید تا در صورت لزوم برای افرادی که در خرید خود مصمم نیستند، مورد استفاده قرار گیرد.