



۳۹.۵ قانون فروش موفق

۱. ایجاد و حفظ یک نگرش مثبت

این نخستین قانون زندگی است. تعهد شما به یک نگرش مثبت، شما را در مسیر غیرقابل توقف موفقیت قرار می‌دهد. اگر به این مسئله شک دارید، نگرش مثبت ندارید. یک نگرش تنها یک فرایند فکری نیست، بلکه تعهدی روزمره است. یک بار امتحان کنید.

۲. باور به خودتان

اگر فکر می‌کنید شما قادر به انجام دادن این کار نیستید، پس چه کسی می‌تواند؟ شما مهم‌ترین ابزار فروش یعنی ذهن خود را کنترل کنید.

۳. هدف‌گذاری کنید و به آن برسید

برنامه ایجاد کنید و اهداف بلندمدت (چه می‌خواهید) و کوتاه‌مدت (چطور می‌خواهید به آنچه گفتید برسید) را تعریف نمایید و به آن برسید. اهداف، نقشه راه هستند که شما را به سوی موفقیت هدایت می‌کنند.

۴. مبانی فروش را یاد بگیرید و اجرا کنید

هرگز یادگیری نحوه فروش را متوقف نکنید. بخوانید، به نوارها گوش بدهید، به سمینارها بپیوندید و هر آنچه خوانده‌اید را تمرین کنید. هر روز چیزهای جدید را یاد بگیرید و آن‌ها را با تجربه شخصی ترکیب کنید. شناخت مبانی، به شما انتخابی در تماس فروش می‌دهد. حتی در یک رابطه یا مشارکت، بعضی وقت‌ها یک ایده لازم است.

۵. درک مشتری و برآوردن نیازهای او

از مشتری بالقوه بپرسید و خوب گوش بدهید. نیازهای واقعی او را بشناسید. درباره مشتریان پیش‌داوری نکنید.

۶. فروش برای کمک

حریص نباشید زیرا نمایان خواهد شد. برای کمک به مشتریان فروش انجام دهید نه برای کمیسیون‌ها.

۷. رابطه بلندمدت ایجاد کنید

صادق باشید و با مردم طوری رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار شود. اگر به دنبال شناخت مشتری و تمرکز روی بهترین منافع او باشید، بی‌شک بیشتر از یک کمیسیون به دست می‌آورید.

۸. شرکت و محصول خود را باور داشته باشید

باور داشتن محصول و خدمت خود بهترین است و خود را نشان می‌دهد. قصور شما برای خریدار مشهود است و خودش را در میزان فروش‌های شما نشان می‌دهد. اگر محصول خود را باور ندارید، مشتری بالقوه نیز آن را باور نخواهد داشت.

۹. آماده باشید

آمادگی و خودانگیزگی شما، خون در رگ‌های همیاری شماست. باید برای فروش آماده و مشتاق باشید، در غیر این صورت فروشی انجام نخواهد شد. برای انجام دادن فروش، کلیدها، پرسش‌ها و پاسخ‌ها آمادگی داشته باشید. آمادگی خلاقانه شما تعیین‌کننده پیامد شما خواهد بود.

۱۰. صادق باشید

اگر درباره کمک به دیگران صداقت داشته باشید، این مسئله خودش را نشان می‌دهد و برعکس.

۱۱. خریدار واجد شرایط را بشناسید

وقت خود را روی افرادی که نمی‌توانند تصمیم بگیرند صرف نکنید.

۱۲. در قرارهای ملاقات دقیق باشید

تاخیر یعنی «من به وقت شما احترام نمی‌گذارم». هیچ عذری برای دیر کردن وجود ندارد. اگر نمی‌توانید سر وقت در قرار ملاقات حاضر باشید، پیش از آن زنگ بزنید،

عذرخواهی کنید و فرایند فروش را ادامه دهید.

۱۳. حرفه‌ای نگاه کنید

اگر در نگاهتان ذکاوت داشته باشد، این امر در خود شما، محصول و شرکت شما نیز منعکس می‌شود.

۱۴. با خریدار تماس برقرار کنید و اطمینان او را جلب کنید

سعی کنید مشتری بالقوه و شرکت او را بشناسید. بدین ترتیب خیلی زود اطمینان ایجاد می‌شود. پرتاب خود را تا زمانی که مطمئن شوید شروع نکنید.

۱۵. از طنز استفاده کنید

این بهترین وسیله‌ای است که تا به حال برای روابط فروش پیدا کرده‌ام. در هر کاری که می‌کنید شادی را به خاطر داشته باشید. خنده شادی یک تصویب ضمنی است. باعث خنده و شادی مشتری بالقوه شوید.

۱۶. درباره دانش محصول خود مهارت داشته باشید

محصول خود را خوب بشناسید. بفهمید چگونه محصول شما به نفع مشتریان استفاده می‌شود. دانش کامل درباره محصول به شما آزادی ذهنی برای تمرکز بر فروش می‌دهد. ممکن است همیشه از این دانش در عرضه خود استفاده نکنید؛ اما داشتن آن نوعی اعتماد را در انجام گرفتن فروش به وجود می‌آورد.

۱۷. مزایا و منافع بفروشید، نه ویژگی‌ها را

مشتری قصد ندارد بدانند آن چیز چگونه کار می‌کند، بلکه می‌خواهد بدانند چگونه به او کمک می‌کند.

۱۸. واقعیت را بگویید

هرگز آنچه می‌گویید را از یاد نبرید، اگرچه به زیانتان باشد.

۱۹. اگر قولی می‌دهید بدان عمل کنید

بهترین راه برای تبدیل یک فروش به یک رابطه، انجام دادن به موقع وعده و پیمان است. قصور در انجام دادن آنچه گفته‌اید، مصیبتی برای شما و شرکنتان به بار می‌آورد که گاهی هرگز قابل جبران نیست. اگر اغلب این کار را می‌کنید، این عبارت برای شما اطلاق می‌شود.

۲۰. رقابت را نشکنید

اگر چیز جالبی برای گفتن ندارید، چیزی نگویید. این قانون اغواکننده برای شکستن است. زنان افسونگر به خوبی این را می‌دانند. خود را با خلاقیت و آمادگی جدای از رقبایان قرار دهید، از آنان به تندی نگذرید.

۲۱. استفاده از تائیدیه‌ها

قوی‌ترین فروشنده در تیم شما، مرجعی از یک مشتری وفادار است. تائیدیه‌ها، شاهد و مدرک هستند.

۲۲. شنیدن علائم خرید

مشتری بالقوه اغلب می‌گوید چه هنگام آماده خرید است، اگر توجه کنید. شنیدن مهم‌تر از صحبت کردن است.

۲۳. پیش‌بینی اهداف

پاسخ دادن به ایرادهای استاندارد را تمرین کنید.

۲۴. به دنبال ایراد واقعی باشید

مشتریان همیشه حقیقت را نمی‌گویند. بیشتر آنان نمی‌خواهند در ابتدا ایرادها را به شما بگویند.

۲۵. غلبه بر مدافع

این یک بحث پیچیده است. تنها یک پاسخ نیست، بلکه فهمی از موقعیت است. به مشتری بالقوه گوش بدهید و بر اساس راه‌حل فکر کنید. باید فضایی سرشار از اعتماد و اطمینان قوی و کافی برای ایجاد اثرگذاری بر فروش ایجاد کنید. فروش زمانی شروع می‌شود که مشتری بگوید «نه».

۲۶. به دنبال فروش باشید

به نظر خیلی ساده می‌رسد؛ اما کار می‌کند.

۲۷. وقتی برای بستن فروش پرسشی می‌کنید، ساکت باشید

قانون اول فروش!

۲۸. اگر فروش انجام نمی‌دهید، یک قرار ملاقات حتمی را برای بعد بگذارید

اگر نتوانید یک قرار ملاقات را چهره به چهره تعیین کنید، ممکن است مسیری سخت و طولانی را برای این کار طی کنید. هر زمان که تماس می‌گیرید، بعضی از گونه‌های فروش را انجام دهید.

۲۹. پیگیری، پیگیری، پیگیری

لازم است پیش از این که فروش صورت گیرد ۵ تا ۱۰ بار عرضه به مشتری صورت گیرد. آماده باشید تا هر اندازه که لازم است، حتی ۱۰ جلسه، این کار را بکنید.

۳۰. ایراد را دوباره تعریف کنید

مشتریان از شما ایراد نمی‌گیرند، بلکه فقط پیشنهادی را که می‌دهید، رد می‌کنند.

۳۱. پیش‌بینی کنید و به راحتی با تغییر برخورد کنید

تغییر، بخش بزرگی از فروش است. تغییر در محصول، تاکتیک و بازارها. برای موفقیت با آن بچرخید، با آن بجنگید و آن را شکست دهید.

۳۲. پیروی از قوانین

فروشنندگان اغلب فکر می‌کنند که قوانین برای دیگران است. آنان گمان می‌کنند که قوانین برای آنان نیست. دوباره فکر کنید، شکستن قوانین تنها باعث تخریب شما می‌شود.

۳۳. با دیگران (همکاران و مشتریان) همگام باشید

فروش هرگز یک روش فردی نیست. با شریکان، همکاران و مشتریان خود یک تیم تشکیل دهید.

۳۴. بفهمید که کار سخت شانس نمی‌آورد

نگاهی اجمالی به افرادی که در نظر شما خوش‌شانس هستند، بکنید. هر یک از آنان یا هر کسی که در خانواده آنان است، سال‌ها برای آن شانس تلاش کرده است. این افراد فقط توانسته‌اند پاداش خود را بگیرند.

۳۵. وقتی شکست یا مسئولیتی بر عهده شماست، دیگران را سرزنش نکنید

پذیرش مسئولیت نقطه اتکای موفقیت در هر چیزی است. معیار، انجام دادن چیزی برای آن است و اجرا، پاداش آن (نه پول! پول فقط همراه اجرای کامل می‌آید)

۳۶. استفاده از قدرت مقاومت

آیا به پذیرش پاسخ نه به عنوان یک جواب و پذیرش بدون مقاومت آن تمایل دارید؟ آیا می‌توانید یک نه را به عنوان چالش به جای ایراد قبول کنید؟ آیا حاضر به پذیرش ۵ الی ۱۰ بار عرضه برای انجام دادن یک فروش هستید؟ اگر بتوانید، شما شروع به فهم و درک قدرت کرده‌اید.

۳۷. فرمول موفقیت خود را از طریق اعداد پیدا کنید

مشخص کنید چه تعداد راهنمایی، مکالمه، پیشنهاد، قرار، عرضه و پیگیری انجام شده است تا فروش صورت گیرد. سپس از این فرمول پیروی کنید.

۳۸. فروش را با هیجان همراه سازید

آن را به بهترین شکل ممکن انجام دهید.

۳۹. خاطره انگیز باشید

در یک روش خلاقانه، مثبت و حرفه‌ای وقتی شما آن جا را ترک کنید، چه چیزی درباره شما خواهند گفت؟ همیشه یک خاطره ایجاد کنید؛ بعضی وقت‌ها تار و بعضی روشن، بعضی وقت‌ها مثبت و بعضی وقت‌ها منفی. نوع خاطره وقتی جایی را ترک می‌کنید، مشخص می‌شود.

۳۹.۵. شادی داشته باشید

این مهم‌تر از بقیه موردها است. شما در آنچه دوست دارید انجام دهید بیشتر و بهتر موفق خواهید شد. انجام دادن چیزهایی که از آن لذت می‌برید، برای دیگران هم لذت‌بخش است. شادی مسری است.

عدم پیروی از قوانین ۳۹.۵ گانه موفقیت به شکست آرام اما حتمی منتهی می‌شود.