

## فروشنده حرفه ایی



### عادات فروشندگان حرفه ایی

شما احتمالاً حداقل تعداد انگشت شماری از فروشندگان را می‌شناسید که در فروش حرفه ایی هستند زیرا شخصیت فوق العاده‌ای دارند، داستان نویسان مادرزاد هستند و به نظر می‌رسد همه رازهای افزایش درآمد را می‌دانند. از سوی دیگر، نمونه‌های زیادی از فروشندگان وجود دارد که فقط از طریق سخت‌کوشی خوب و قدیمی و عادات‌های مؤثر در فروش موفق هستند.

### مهم ترین عوامل برای حرفه ایی شدن در فروش چیست؟

هشت عادت فروشندگان حرفه ایی عبارتند از:

۱. با آمادگی شروع کنید.

«برنامه‌ریزی صحیح از عملکرد ضعیف جلوگیری می‌کند» جمله‌ای است که در بسیاری از موقعیت‌ها صادق است. مدیران فروش موفق بیان می‌کنند که فروشندگان حرفه ایی همیشه برای جلسه با مشتری به خوبی آماده می‌شوند. این مهارت آنها در «صحبت کردن فی البداهه» نیست که باعث موفقیت آنها شد، بلکه آمادگی آنها باعث موفقیت می‌شود. آماده بودن به آنها کمک کرد تا با چالش‌ها روبرو شوند یا الهام بخش مشتریان باشند تا متفاوت یا به روشی جدید فکر کنند. با آماده شدن، آنها همچنین می‌توانند سوالات مشتری را پیش‌بینی کنند و بهتر بتوانند انتظارات آنها را برآورده کنند.

۲. کنترل زمان

در مورد فرصت‌هایی که زمان خود را صرف آن کنید، حساس باشید. فروشندگان حرفه‌ای باید در مورد فرصت‌های فروش که وقت خود را صرف آن می‌کنند سختگیرانه رفتار کنند. ائتلاف وقت برای افراد بالقوه‌ای که هرگز به تصمیمی نمی‌رسند بدتر از باخت در رقابت است. فروشندگان حرفه‌ای در کنترل و اولویت‌بندی فرصت‌هایی که شایسته توجه هستند، عالی هستند. این کار با بررسی مداوم جریان فروش و ارزیابی دقیق هر فرصت برای رفتن یا ممنوعیت انجام می‌شود.

### ۳. هرگز فراموش نکنید

برای اینکه فراموش نکنید، همیشه مکالمات خود را ثبت کنید تا مطمئن شوید که فوراً پیگیری می‌کنید. اگر یک فروشنده فراموش کند مکالمه یا جلسه فروش با شما را پیگیری کند، به شما این احساس را می‌دهد که شما به عنوان یک مشتری بالقوه یا مشتری مهم نیستید، درست است؟ البته، ایجاد تغییرات زیاد در یک زمان، باعث می‌شود که حتی حرفه‌ای‌ها نیز فراموش کنند. برای جلوگیری از این امر، فروشندگان حرفه‌ای، همیشه پیگیری‌ها را در سررسید خود ثبت می‌کنند تا مطمئن شوند که کارهای بعدی را به خاطر می‌آورند.

### ۴. به وعده‌های خود عمل کنید (قبل از اینکه قول بدهید بررسی کنید)

فروشندگان حرفه‌ای به وعده‌های خود عمل می‌کنند. بسیاری از معاملات فسخ شده‌اند، زیرا فروشندگان آنچه را که مشتری می‌خواهد بشنود، می‌گویند، به جای اینکه قبل از هر قولی، پاسخ خود را بررسی کنند. فروش B2B بر اساس اعتماد ساخته شده است. بنا براین از موقعیت‌هایی که توانایی آن را ندارد از همان اول اجتناب کنید.

### ۵. شبکه خود را گسترش دهید. همیشه یک مخاطب جدید بخواهید

فروشندگان حرفه‌ای که بر روی فروش به کسب‌وکارهای جدید تمرکز می‌کنند شنیده‌ایم که هرگز مکالمه‌ای را بدون درخواست سرنخ جدید یا معرفی یک فرد جدید نمی‌بندند. با این حال بسیاری از فروشندگان هنوز از درخواست معرفی می‌ترسند. درخواست معرفی از شخص دیگری که می‌تواند به محصول یا خدمات علاقه مند باشد، یکی از ارزش‌ترین منابع کسب و کارهای جدید برای فروشندگان موفق است.

### ۶. محصول خود را بشناسید و برای به روز رسانی دانش خود زمان بگذارید

شاید شناخت محصول و به روز رسانی دانش‌تان بدیهی به نظر برسد. اما شناخت محصولات و خدمات یک عامل تمایز بین آن دسته از فروشندگانی است که عملکرد خوبی دارند و آنهایی که عملکرد عالی دارند. بیشتر مشتریان وقتی به یک فروشنده اعتماد بیشتری می‌کنند که بتواند دانش خود را در مورد محصولات و خدمات خود نشان دهد. برای انجام این کار، فروشندگان حرفه‌ای، زمانی را صرف یادگیری و به روز نگه داشتن محصولات و خدمات

شرکت خود می‌کنند. علاوه بر این، آنها اشاره کردند که دانش خود را در مورد موضوعات مرتبط با اخبار، مقالات و دنبال کردن روندها به طور منظم گسترش داده‌اند تا در بهترین حالت خود قرار بگیرند.

۷. مهارت‌های پرسشگری و گوش دادن فعال را بیاموزید.

مهارت‌های پرسشگری و گوش دادن فعال را بیاموزید. «یک فروشنده خوب می‌داند که دو گوش و فقط یک دهان دارد» این ضرب المثلی است که اغلب استفاده می‌شود. واضح است که یک فروشنده باید بداند که چگونه محصولات و خدمات خود را ارائه دهد، اما یک فروشنده خوب همچنین می‌داند که چه زمانی صحبت را متوقف کند و می‌داند چگونه گوش کند. یکی از عادت‌های خوب برای دستیابی به این مهارت‌ها، تمرین در هر فرصتی است. برای رسیدن به این مهارت، تمرین مهارت‌های گوش دادن و پرسش در جلسات هفتگی تیم فروش آنها و دریافت بازخورد سازنده کمک زیادی می‌کند. بهترین فروشندگان به سادگی می‌دانند که این مهارت‌ها هرگز با آموزش تمام نمی‌شوند و گوش دادن و پرسیدن سؤالات باز در مواجهه با مشتریان کسب می‌شود. هر برداشتی غیر از این، یکی از اشتباهات کلاسیک فروش است.

۸. برای فروش اشتیاق داشته باشید (به اندازه کافی استراحت کنید و به جنبه‌های روشن زندگی نگاه کنید)

پس از گوش دادن به صحبت‌های مشتری، فروشندگان باید درک خود را از صحبت‌های فروشندگان نشان دهند. سپس بیان کنند که چگونه محصولات و خدمات آنها نیازهای مشتریان را برآورده می‌کند. اگر این کار بدون اشتیاق انجام شود، بعید است که مشتری برای سرمایه‌گذاری متقاعد شود، حتی اگر تا حد زیادی این خدمات با نیازهای او مطابقت داشته باشد. اگر خسته هستید، به احتمال زیاد بدخلق هستید و مشکلات را می‌بینید تا فرصت‌ها. اگر خوب استراحت کرده باشید، به احتمال زیاد نگرش مثبتی خواهید داشت و لذت بیشتری خواهید برد.

به نظر شما مهم‌ترین عامل برای اینکه یک فروشنده حرفه‌ای باشید چیست؟