

۵ مهارت برتر کارشناس فروش



شغل کارشناس فروش با دستمزدهای بالا و پتانسیل دریافت پورسانت عظیم مورد توجه قرار دارد. در این مقاله به مهارت‌هایی که برای تبدیل شدن به یک فروشنده موفق نیاز دارید نگاهی می‌اندازیم.

۱. اعتماد به نفس - حفظ نگرش مثبت

شما باید بدانید که همه‌ی مشتریان آینده محصولی را که می‌فروشید خریداری نمی‌کنند. برای مقابله با این رد شدن‌ها به سطح بالایی از اعتماد به نفس، مثبت اندیشی و سرسختی نیاز دارید.

داشتن این ایمان تزلزل‌ناپذیر به خود و محصولی که ارائه می‌کنید، همه در مواجهه با مقاومت و طرد شدن، حیاتی است. چت پاتل، مدیر ارشد بازرگانی بی تی گلوبال می‌گوید بهترین فروشندگان به خودشان اطمینان دارند.

او می‌گوید: «اگر می‌خواهید موفق شوید، باید بتوانید باور خود و محصولاتان را به مشتری منتقل کنید». اما هرگز، هرگز اعتماد به نفس را با تکبر اشتباه نگیرید.

۲. تاب آوری

چت همچنین معتقد است که واکنش مثبت به ضربه‌های کوبنده ضروری است. هر فروش می‌تواند پر از موانع باشد، بنابراین شما باید این باور را داشته باشید که بر هر چالشی که سر راه شما قرار می‌گیرد غلبه می‌کنید. او می‌افزاید: «شاید شما زمان و تلاش زیادی را صرف تلاش برای رسیدن به یک معامله کرده باشید، اما نتیجه نداده باشد. «شما باید مقاوم باشید و گرد و غبار خود را پاک کنید و باور داشته باشید که نفر بعدی را به زمین خواهید آورد.»

برقراری ارتباط با قاطعیت می‌تواند به انتقال اشتیاق شما برای فروش در مصاحبه کمک کند. تحقیق در مورد صنعت، شرکت و نقش به شما این امکان را می‌دهد که بر این نکته تاکید کنید که چگونه نقاط قوت و تجربیات، شما را به کاندیدای ایده آل تبدیل می‌کند.

۳. گوش دادن فعال - درک نیازهای مشتریان

مارک دنتون، مدیر عامل Riverside Motor Group معتقد است که ارتباطات در ایجاد اعتماد و ایجاد ارتباط با مشتریان اساسی است. او می‌گوید: «مهم است که فروشندگان در هنگام مشاوره به مشتریان مطمئن و آگاه باشند، اما ارزش گوش دادن به راحتی قابل چشم پوشی است.»

در تمام معاملات تجاری، مارک توضیح می‌دهد که چگونه اجتناب از فیلترهای شخصی، فرضیات، قضاوت‌ها و باورها ضروری است. این به این دلیل است که مشتریان بهترین درک را از خواسته‌ها و نیازهای خود دارند و بنابراین فروشنده باید به دقت گوش کند تا بتواند بیشترین درک را از این موضوع داشته باشد.

مارک پیشنهاد می‌کند: «بهترین راه برای اطمینان از انسجام کامل، پرسیدن سؤال‌های روشن‌کننده و خلاصه کردن آنچه به شما گفته شده است.» بخش عمده‌ای از گوش دادن فعال این است که با احترام و توجهی که می‌خواهید در یک مکالمه دریافت کنید، با دیگران رفتار کنید، بنابراین آنها احساس می‌کنند خواسته‌هایشان درک می‌شوند و به آنها پایبند خواهند بود.

۴. ایجاد رابطه

رها کردن شخصیت شما در مورد توسعه مهارت‌های خدمات مشتری شما به همان اندازه ارزشمند است. واقعی و جذاب بودن شما را برای دیگران محبوب می‌کند و اعتماد آنها را جلب می‌کند.

ایجاد یک رابطه قوی با مشتریان مهم است، زیرا باید آنها را متقاعد کنید که بهترین شخصی برای فروش محصول به آنها هستید. هیچ زمانی بهتر از مصاحبه شغلی برای نشان دادن این مهارت‌ها وجود ندارد، زیرا در واقع این فروش نهایی است. شما استعدادهای خود را می‌فروشید، اما مهمتر از آن، شخصیت خود را به نمایش می‌گذارید.

۵. روحیه کارآفرینی - خودسازی مستمر

توانایی شما در نشان دادن فرصت‌ها، در جایی که به روشنی مشخص نیستند و توانایی اینکه فرصت‌ها را تا اجرا و تحویل ببینید، بیان‌کننده‌ی استعداد طبیعی برای فروش است.»

برای کسانی که این ویژگی‌ها را دارند، کار کردن برای خود و راه‌اندازی کسب و کار خود ممکن است در حال حاضر یا در آینده مورد توجه قرار گیرد. خوداشتغالی و آنچه برای تبدیل شدن به یک کارآفرین لازم است را بررسی کنید.