

## چگونه فروشنده خوبی باشیم

کتاب ها و فیلم ها زیادی در رابطه با اینکه چطور فروشنده ای خوب باشیم وجود دارد. اما مشکل اینجاست که اکثر این کتاب ها مسئله را از دیدگاه بسیار باریک بینانه ای بررسی می کنند. فروش و عرضه اطلاعات، کاری است که همه به طور منظم انجام می دهند: برخی افکار و اطلاعات خود را بعنوان اساتید دانشگاه ها در اختیار شاگردانشان می گذارند، برخی در شرکت ها و اجتماعات همگانی عقاید خود را عرضه می کنند و برخی افکارشان را به مشتریان آتی می فروشند.

باید بدانیم که از نظر فنی ما خود را برای فروش نمی گذاریم، اینها ایده ها و افکار افراد دیگر یا تولیدات و خدمات شرکت ها و انجمن های دیگر هستند. برای مثال یک استاد دانشگاه را می توان در دسته بندی اول و یک فروشنده را دسته بندی دوم جای داد. اما از نظر عملی ما خود را در معرض فروش قرار می دهیم. حتی در دنیایی با فناوری پیشرفته، افراد متکی بر روابط انسانی هستند. استفاده از روانشناسی برای متقاعد کردن دیگران، گواهی بر این است.

دشته از اینها، حتی در خرید و فروش واقعی نیز، کسی که می خواهد چک را امضاء کند باید متقاعد شود که شما به غیر از خودتان، مصلحت او را نیز در نظر دارید. حال می خواهیم ببینیم که چطور می توانید فروشنده ی بهتری شوید؟ متن زیر را به دقت مطالعه کنید. در اینجا به نکات و مواردی اشاره کرده ایم که به کمک آنها راه و روش فروشندگی را یاد خواهید گرفت. با استفاده از این نکات، اساتید دانشگاه و سیاستمداران خواهند فهمید که چطور عقاید و افکار خود را برای مخاطبینشان بیان کنند.

(۱) به خود اطمینان داشته باشید - فروشنده ی هر چیزی که باشید، افکار و عقایدتان هر چه که باشد، با اعتماد و اطمینان به نفس کامل وارد جلسه بحث شوید. مطمئن باشید که ایده های شما کمک کننده خواهند بود. البته همیشه به خاطر داشته باشید که به خاطر وقت و توجه مخاطبان از آنها تشکر کنید. بهترین فروشندگان آنهايي هستند که پس از اولین خرید، مشتریان باز به سراغشان بروند. نه آنهايي که مثل برق و باد وارد شده، قراردادهای بزرگ می بندند و بعد ناپدید می شوند. گروه اول از فروشندگان هستند که برای کار خود ارزش و احترام قائلند.

(۲) مردم شناس باشید - شناختن مشتریان اصلی ترین رکن در فروشندگی است. همه ی تلاشتان را بکنید تا مشتریان را، چه از نظر شخصی و چه کاری بفهمید و درک کنید. هر از چند گاهی با آنها تماس گرفته و احوالشان را جویا شوید. گه گاه با آنها بحث های کوچکی خارج از مسائل کاری داشته باشید. ولی حتی در این بحث ها نیز همیشه به دنبال فرصت های مناسب باشد.

(۳) صادق باشید - حقیقت همیشه بهترین چیز است، به همین دلیل سعی کنید از همان ابتدا با مشتریان صادق و روراست باشید. خارج از مسائل مادی، اطمینان داشته باشید تا زمانی که مشتری از صحت و شایستگی قرارداد مطمئن نباشد، اطمینانی که شما به آنها می دهید هیچ ارزشی نخواهد داشت. اگر همیشه با مشتریان صادق و روراست باشید، همیشه به یاد آنها خواهید ماند و در زمان احتیاج به سراغتان می آیند.

(۴) فرصت های خوب را بشناسید - هر روز که به سر کار می روید، چشم و گوشتان را باز نگاه داشته و هوشیار باشید. فرصت های خوب همیشه وجود دارند، اما فقط باید شما آنها را تشخیص دهید. فقط زمانی فرصت های کوچک و پیش پا افتاده را نادیده بگیرید، که مطمئن باشید فرصت بزرگتری در دست دارید.

۵) معاملات کوچک را دست کم نگیرید - یک فروشنده خوب، برای معاملات کوچک نیز به اندازه ی قراردادهای بزرگ ارزش قائل است. از این گذشته، اگر می خواهید پیشرفت کنید، باید از معاملات کوچک شروع کنید. پس عجله نکنید. همین معاملات کوچک باعث رشد و پیشرفت شما می شوند.

۶) معقول باشید - به یاد داشته باشید که نباید برای هر معامله، یک میزان خرج کنید. حسن نیت شما نباید متزلزل شود، اما سرمایه تان چرا. اگر معامله ی بزرگی به اندازه ی ۲۰ تا ۱۰۰ معامله ی کوچک عایدی دارد، مسلماً باید روی اولی متمرکز شوید.

۷) از شکست متنفر باشید - به کسی فرصت ندهید. اجازه ندهید که مشتری بر شما غالب شود. باید پرتکاپو و سلطه جو برخورد کنید تا تصور کنند اگر با شما کار نکنند دچار اشتباه شده اند. البته حرف هایتان فقط نباید در مرحله ی ادعا باقی بماند، باید همه ی تلاشتان را در راضی کردن آنها به کار گیرید. گرچه معاملات خوب همیشه آنهایی است که از دستشان می دهیم.

۸) از فروش منصرف شوید - اگر می بینید که مشتری نمی خواهد به اندازه ی ارزش کار، پول بپردازد، شما قیمتتان را پایین بیاورید و به هیچ وجه کوتاه نیایید. صرف نظر کنید. همیشه این شانس وجود دارد که دوباره سراغتان بیایند.

۹) بدانید که به آنها کمک می کنید - درست است که نباید همیشه به روی خود بیاورید، ولی مطمئن باشید که آنها بیش از آن مقدار که شما به آنها نیاز دارید، به شما نیاز دارند. خلاقیت رکن اساسی فروشنده گی است. اگر خلاق هستید، پنهانش نکنید. آن را به همه نشان دهید و سودش را ببرید.

۱۰) کارتتان را تفریح در نظر بگیرید - بدون در نظر گرفتن قرارداد، پول، جلسه و میتینگ، سعی کنید تا می توانید از کارتتان لذت ببرید. آن را مثل یک ورزش فرض کنید و خود را یکی از بهترین ورزشکاران بدانید. فقط در اینصورت است که مشتریان هم به سراغتان می آیند و می خواهند آنها را هم بازی دهید.

۱۱) کاری که شروع کرده اید را به اتمام برسانید - چه به دنبال کار، چه به دنبال بستن قرارداد، و چه به دنبال همسر دلخواهتان باشید، کاری که شروع کرده اید را تمام و کمال انجام داده و به اتمام برسانید.

● ارزش شما بی حساب است - در آخر باید بگویم که در زندگی واقعی، اگر می خواهید به عنوان فردی شناخته شوید که فرصت ها را می شناسد و آنها را از دست نمی دهد، فقط کافی است که به خود اطمینان داشته باشید. ارزش شما زیاد است و مطمئن باشید که با تلاش به آنچه می خواهید دست می یابید. پول روی درخت سبز نمی شود، پس موقعیت شناس باشید. با رعایت ۱۱ موردی که در بالا مطرح کردیم، همیشه موفق خواهید بود که مشتریانتان را از خود راضی نگاه دارید.

نویسنده: مهران

مردمان پورتال جوانان