

## چطور از فن بیان در بازاریابی استفاده کنیم؟



مهم‌ترین قسمت بعد از راه اندازی هر کسب و کاری، بازاریابی محصولات و خدمات است. اما در همین بازاریابی اگر از تکنیک‌های بازاریابی استفاده نکنید مشتری‌های زیادی را از دست خواهید داد. یکی از این تکنیک‌ها، فن بیان و مهارت‌های روابط عمومی است. مهم‌ترین موردی که باید به آن توجه داشته باشید این است که فن بیان در بازاریابی حضوری کاربرد دارد و تأثیر مستقیمی روی فروشنده دارد.

تقویت و کسب تجربه در این مورد، فوق العاده تأثیر زیادی در بازاریابی محصولات و خدمات شما دارد. اگر می‌خواهید در شخصی موفق در بازاریابی باشید باید فن بیان خودتان را تقویت کنید.

فن بیان همان ارتباط با مشتریان است. ارتباطی که حسی زیبا و فوق العاده را به مشتریان منتقل می‌کند. توانایی خوب صحبت کردن از خوب فکر کردن است. در واقع اشخاصی که زیاد حرف می‌زنند خوب فکر نمی‌کنند. در بازاریابی باید خوب فکر کنید و بعد حرف بزنید و این اهمیت فن بیان را می‌رساند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به شما خواهد آموخت که چطور می‌توانید فن بیان خود را تقویت کنید. آموختن مهارت‌ها و تکنیک‌های فن بیان شما را به شخصی موفق در بازاریابی تبدیل خواهد کرد.

با ما همراه باشید ...

## ۱. اعتماد به نفس بالا داشته باشید



مهم‌ترین مورد در بازاریابی حضوری، داشتن اعتماد به نفس بالاست. جایی که بعد از معرفی خودتان، محصولات و خدماتتان را معرفی می‌کنید. این بسیار مهم است که در هنگام معرفی کردن صدایتان نلرزد و یا بریده بریده صحبت نکنید.

مشتریانتان در هنگام برخورد با این موارد حتی حاضر نیستند صحبت‌های شما را گوش بدهند چه برسد به اینکه بخواهید محصولات و خدماتتان را هم به آنها معرفی کنید.

راه حل این موضوع این است که قبل از اینکه وارد فروشگاه یا شرکت شوید تمام مواردی که قرار است بیان کنید را با خودتان بارها و بارها تکرار کنید. تمرین کردن در این طور مواقع رمز موفقیت شما خواهد بود.

مشتری در ابتدای کار به صحبت‌های شما اهمیت نمی‌دهد اما شما می‌توانید با یک اعتماد به نفس بالا و با قدرت کلامتان و همچنین فن بیان قوی، چنان مشتریان خودتان را شیفته‌ی خود کنید که هر محصولی را از شما خریداری کنند.

۲. سعی کنید آرام و شمرده صحبت کنید

## در بازاریابی حضوری سعی کنید آرام و شمرده شمرده صحبت کنید این مورد تأثیر زیادی در فروش شما خواهد داشت

کافنیاز  
kafeniaz.com



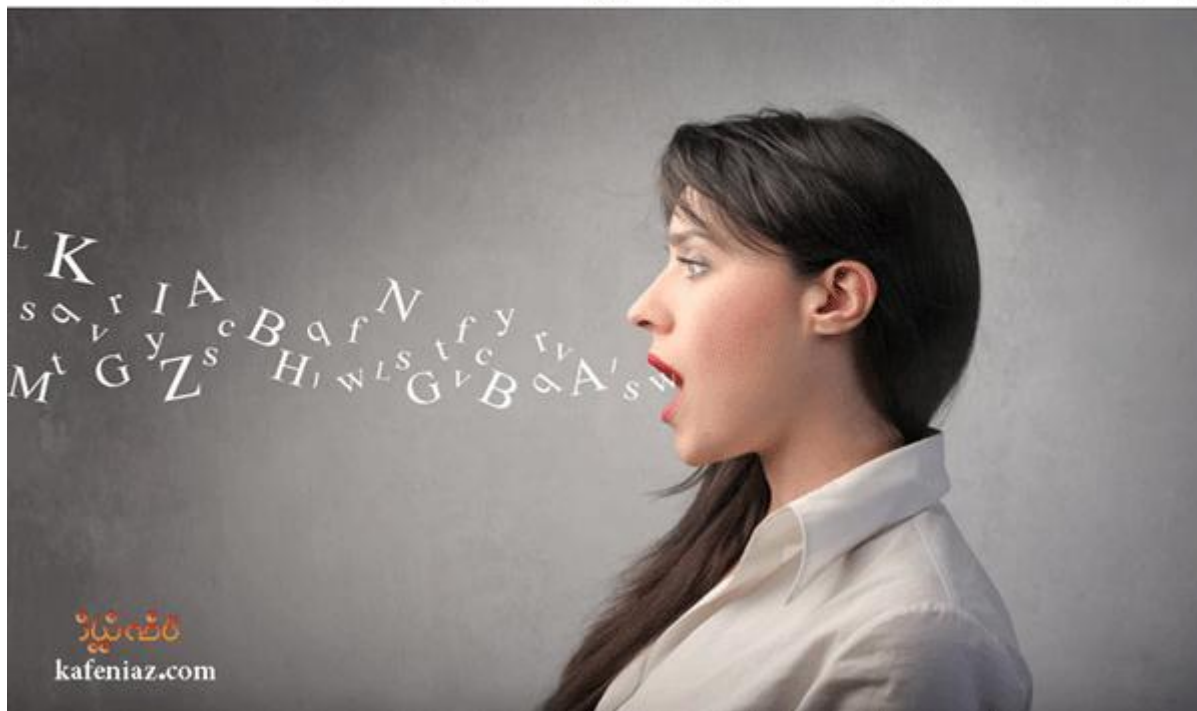
یک بازاریاب خوب و حرفه‌ای نه آنقدر آرام صحبت می‌کند که حوصله‌ی مشتریان را سر می‌برد و نه آنقدر تند صحبت می‌کند که هیچ‌کسی حتی خودش هم متوجه نمی‌شود که چه می‌گوید.

این مورد در فن بیان از نظر بعضی اشخاص بی‌اهمیت است اما واقعاً این مورد از اهمیت فراوانی برخوردار است و به تمرین زیادی نیاز دارد. تغییر نحوه‌ی صحبت کردن اشخاصی که تمام عمرشان را آرام و یا تند تند صحبت کرده‌اند یک مقدار سخت است به خصوص اگر بازاریاب هم باشد و بخواهد محصولاتش را به دیگران معرفی کند.

اگر می‌خواهید بین شما و فروشنده اعتماد به وجود بیاید سعی کنید آرام و شمرده صحبت کنید. همین مورد کوچک در پایان به فروش منتهی می‌شود.

### ۳. فن بیان قوی ارتباطی مستقیم با واضح صحبت کردن دارد

**اگر می‌خواهید مشتریان را قانع کنید که از شما خرید کنند سعی کنید واضح صحبت کنید و کلمات را به صورت صحیح ادا کنید**



بازاریابی که نمی‌تواند به صورت واضح صحبت می‌کند چطور می‌تواند مشتریان خود را قانع کند از وی خرید کنند؟

به نظر شما آیا مشتری‌تان حاضر است صحبت‌های شخصی را گوش دهد که حتی نمی‌تواند واضح صحبت کند و کلمات را به صورت درست ادا کند؟

متأسفانه این مشکلی است که خیلی از افراد آن را نادیده می‌گیرند و نمی‌توانند کلمات را به صورت واضح ادا کنند. راه حل این موضوع این است که در ابتدا صدا و ادا کردن کلمات خودتان را گوش دهید.

صدای خودتان را ضبط کنید و آنها را گوش دهید. این مورد را بارها انجام دهید و تمرین کنید تا به حدی برسید که بتوانید کلمات را به صورت واضح بیان کنید. یکی از تکنیک‌های فن بیان، واضح صحبت کردن است و باید به آن اهمیت فراوان بدهید.

#### ۴. تمرکز کنید و اشتباهات خود را برطرف کنید

### قبل از ارائه محصول یا معرفی خودتان تمرین کنید و اشتباهات خودتان را برطرف کنید



در هنگام معرفی خود، معرفی محصول و یا سخنرانی کردن سعی کنید اشتباهاتی که از قبل انجام داده‌اید را برطرف کنید. رمز موفقیت فن بیان در هر کاری به خصوص بازاریابی که مختص این مقاله است رفع و برطرف کردن اشتباهات و همچنین تقویت آن است.

رفع اشتباهات در تکنیک و مهارت فن بیان، قدرت فوق العاده‌ای در ارائه‌ی محصول به شما خواهد داد. اما نباید فراموش کنید که این مورد به تمرین نیاز دارد.



## ۵. ارتباط چشمی برقرار کنید



برقراری ارتباط چشمی مؤثر در هنگام ارائه فن بیان نشان از اعتماد به نفس کامل شما دارد و این مورد تأثیر زیادی روی فن بیان و صحبت کردنتان دارد.

سعی کنید در هنگام برقراری ارتباط چشمی، سر و سینه را به سمت بالا بگیرید و به این طرف و آن طرف هم نگاه نکنید. این مورد نشان از بی اعتمادی فروشنده به شما و همچنین اعتماد به نفس پایین در خودتان است. اگر می‌خواهید که حرف‌هایتان باورپذیرتر باشید باید سعی کنید که ارتباط چشمی مؤثر برقرار کنید.

۶. مهارت‌های زبان بدن‌تان را کامل کنید

## فراگیری زبان بدن و ترکیب آن با فن بیان تأثیر زیادی در فروشندگی خواهد داشت



ترکیب **زبان بدن** با فن بیان تأثیری شگرف در فروشندگی برای خرید از شما خواهد داشت. بازاریابی به این دو فن نیاز مبرم دارد البته اگر به صورت صحیح انجام بگیرد. چون هر حرکتی از نظر مشتری یک پیام خاص است و حرکت اشتباه ممکن است تمام پل‌هایی را که از قبل درست کرده‌اید را خراب کند.

یکی از این تکنیک‌ها، گوش دادن مؤثر است. همان طور که شما دوست دارید مخاطبین و مشتریان به صحبت‌هایتان گوش دهند آنها هم همین مورد را از شما انتظار دارند. پس سعی کنید که در زمان مناسب شنونده‌ی خوبی باشید.

## سخن آخر

قدرت بیان و فن بیان از اهمیت فراوانی برای بازاریابان به خصوص در بازاریابی حضوری برخوردار است به خاطر اینکه ارتباطی مستقیم با فروشنده دارند.

هر چه فن بیان و نحوه‌ی صحبت کردن شما بهتر باشد به طبع اعتماد به نفس بهتری هم بدست خواهید آورد. این مورد زمانی روی فروشنده تأثیر می‌گذارد که به صورت مداوم تمرین کنید.

رمز موفقیت در این فن، فقط تمرین و تمرین و تمرین است. امکان دارد مدت‌ها زمان ببرد تا به شما اطمینان کند اما ارزشش را دارد که بخواهید با استفاده از تمرین این اعتماد را در مخاطبین خودتان جلب کنید.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

