

چگونه فقط با رعایت ۵ نکته به یک فروشنده ی موفق تبدیل شویم؟

۵ تکنیک طلایی برای تبدیل شدن به یک فروشنده خوب و موفق



در تمام کسب و کارها، فروش حرف اول را به عنوان اصلی ترین هدف می زند و تمام سعی و تلاش برای رسیدن به مرز فروشی باور نکردنی، فقط از عهده ی یک فروشنده ی خوب و موفق بر می آید. یک فروشنده ی خوب و موفق می داند اگر مشتری نباشد به طبع فروشی هم نخواهد بود و به راحتی کسب و کارها به سمت شکست هدایت می شوند.

یک فروشنده ی خوب و موفق می داند که چطور یک مشتری بی انگیزه را به یک مشتری دائم و وفادار تبدیل کند. یک فروشنده ی خوب می داند رفتاری که با مشتری دارد یکی از قدرتمندترین تکنیک های بازاریابی و فروش است.

تأثیری که رفتار یک فروشنده روی مشتری می گذارد نتیجه ای جز فروش و وفادار کردن مشتری نخواهد داشت. اگر مشتری امروز با رفتار کاملاً حرفه ای فروشنده روبرو شود مطمئناً روزهای بعد هم مشتری خودش خواهد بود و به وسیله بازاریابی دهان به دهان، این فروشنده و کسب و کارش را به یک برند تبدیل می کند.

فروشنده موفق و خوب می داند که حیات کسب و کارش بستگی به نوع فروشش دارد پس سعی می کند با رفتاری شایسته و در خور تحسین هم مشتریان را راضی نگه دارد و هم یک اعتماد ویژه بین خود و مشتریانش به وجود بیاورد و شاید به جرأت بتوان گفت دلیل تمام فروش ها، درآمدها و تمام سودهایی که به دست می آید کسی نیست به جز شخص فروشنده.

فروشنده هر چه ارتباط قوی تری با مشتریان برقرار کند و از فن بیان، تکنیک های بازاریابی، تکنیک های فروشندگی، توجه به نیازهای مشتری و از همه مهمتر **اعتماد سازی** استفاده کند به طبع فروش بهتری هم خواهد داشت و بر عکس این موضوع هم صادق است. یعنی هر چه اطلاعات فروشنده در مورد **فروش** کمتر باشد میزان جذب کردن مشتری هم به طبع پایین تر خواهد آمد.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله قصد دارد ۵ تکنیک کاملاً ساده اما کاربردی را به شما ارائه دهد تا به یک فروشنده موفق و خوب تبدیل شوید. توجه کردن به این تکنیک ها می تواند یک ارتباط خوب بین فروشنده و خریدار به وجود بیاورد.

با ما همراه باشید

نکته ی اول: در هر حالتی، رفتار یک فروشنده ی حرفه ای را داشته باشید

**سعی کنید در هر حالتی که هستید چه حضوری چه غیر حضوری،
چه آرام و چه عصبانی هستید با مشتری رفتاری کاملاً
حرفه ای داشته باشید**



فروشنندگان الگوی تمام نمای یک کسب و کار هستند. اولین شخصی که در یک مجموعه با ارباب رجوع و خریداران برخورد می کند، فروشنندگان هستند و این خریداران هستند که با رفتار یک فروشنده تصمیم می گیرند که خرید کنند یا خیر. فروشنندگان موفق یک رفتار کاملاً حرفه ای از خودشان بروز می دهند و در هر حالتی که هستند کاملاً خوش پوش و خوش تیپ، خوش برخورد، مودب و خنده رو هستند.

همین رفتارها روی مخاطبین تأثیر می گذارد و اگر اطلاعات خوبی از فروشنندگان در مورد محصول یا خدمات مورد نظرشان دریافت کنند به طبع از وی خرید می کنند. اما برخی فروشنندگان دیگر نه به صورت حضوری و نه به صورت تلفنی و نه در چت های آنلاین حرفه ای عمل نمی کنند و رفتار یک فروشنده ی حرفه ای را زیر سوال می برند. یکی از دلیل های افزایش فروش همین رفتار حرفه ای با مشتریان است.

یکی دیگر از رفتارهای حرفه ای گری که می توانید به عنوان یک فروشنده موفق از خود نشان دهید این است که هرگونه پیشنهاد و انتقادی از مشتریان و ارباب رجوع های خودتان را قبول کنید حتی اگر می دانید که این اشخاص اشتباه می کنند. اگر هم می دانید که اشتباه نمی کنند سعی کنید این انتقادات را به جان دل بپذیرید و برای برطرف کردن آن سریعاً اقدام کنید.

نکته ی دوم: بیان کردن تمام مزیت های محصولاتان نسبت به محصول رقبا

در حین معرفی محصول به مشتری سعی کنید همه ی مزیت های محصولاتان نسبت به محصول رقبا را بیان کنید



به نظرتان چرا خریداران و مشتریان باید محصولات و خدمات شما را نسبت به محصولات و خدمات رقبا ترجیح دهند؟ یا بهتر بگوییم: چرا باید محصولات شما را انتخاب کنند؟

مشتری برای انتخاب کردن شما نسبت به رقبایتان باید یک دلیل قانع کننده داشته باشند. باید یک مزیت برتری نسبت به رقبایتان داشته باشید که شما را انتخاب کنند. آیا محصول با کیفیت تری دارید، قیمت محصولاتتان کمتر است، گارانتی محصولاتتان مطمئن تر است، خدماتتان ۲۴ ساعته است، جشنواره ی تخفیف دارید، به مشتری بیشتر احترام می گذارید.

هر چه مزیت دارید را به مشتری در هنگام معرفی محصول بیان کنید و قطعاً هر چه مزیت های قابل قبول تری به مشتری ارائه دهید به طبع مشتری هم کسب و کار شما را برای خرید انتخاب می کند. اما سعی کنید مزیت هایی را ارائه دهید که واقعاً در نوع خود بی نظیر باشد و یا به اصطلاح ارزشمند باشد.

گفتن اینکه محصولات شما گارانتی دارد دردی را دوا نمی کند. بگویید در کنار گارانتی کردن محصولات چه مزیتی را به مشتری ارائه می دهید که وی را متقاعد کنید از شما خرید کند. به طور مثال بگویید: **محصولات ما در کنار گارانتی تعویض گارانتی برگشت پول هم دارد.** بیان کردن این موارد می تواند مشتری را متقاعد کند از شما خرید کند.

نکته ی سوم: اگر می خواهید مشتری اعتماد کند، راستگو باشید

برای تبدیل شدن به فروشنده ی حرفه ای و موفق باید راستگو باشید و دروغ گویی و گنده گویی در مورد محصولاتان را کنار بگذارید



یکی از ویژگی های فروشنده های موفق این است که در هر حالتی راستگو هستند و به مشتریان خود هرگز دروغ نمی گویند. این اشخاص، بدست آوردن اعتماد را فدای سودهای جزئی نمی کنند. فروشنده های موفق می دانند اعتمادی که بین خود و فروشنده به وجود آمده هر لحظه با گفتن یک دروغ از بین می رود.

برای اینکه دروغ گویی را کنار بگذارید سعی کنید آنقدر در مورد محصولات و خدماتتان اطلاعاتتان زیاد باشد که احتیاجی نباشد که بخواهید به مشتریانتان دروغ تحویل دهید. به جای اینکه محصولات و خدمات رقبا را بکوبانید که چه محصولات مزخرفی دارند سعی کنید در معرفی محصولات خودتان راستگو باشید و مزیت ها و برتری هایتان را نسبت به رقبایتان اعلام کنید.

نکته ی چهارم: پر انرژی و با جاذبه باشید

سعی کنید به مانند یک فروشنده ی موفق پر انرژی، جذاب، خوش پوش و خوش تیپ باشید



مشتریان از فروشنده هایی که پر انرژی و با جاذبه هستند بیشتر خوششان می آید و خرید از این اشخاص حس خوبی به آنها می دهد. فروشنده های پر انرژی سعی می کنند نیازهای مشتریان را شناسایی کنند و برای خرید کردن به آنها کمک می کنند.

فروشنده های جذاب، فروشنده هایی مهربان، مودب، با وقار، خنده رو، شاد و شیک پوش هستند که با تکنیک های فن بیان و زبان بدن، مشتریان را جذب خودشان می کنند. فروشنده های جذاب سعی و تلاششان این است که بهترین انتخاب ها را در مسیر خرید، به مشتری ارائه دهند.

نکته ی پنجم: یک ارتباط دو طرفه با مشتریان برقرار کنید

فروشنده های خوب سعی می کنند یک ارتباط دو طرفه بین خود و مشتریان برقرار کنند و بیشتر از شبکه های اجتماعی برای این منظور استفاده می کنند



این روزها مردم مایل هستند از هر راهی با شما به عنوان یک فروشنده ی حرفه ای و موفق ارتباط برقرار کنند و این مورد تنها با استفاده از شبکه های اجتماعی امکان پذیر است.

هر چه در این شبکه ها فعالیت بیشتری داشته باشید به طبع مخاطبین هم بیشتر به سمت کسب و کارتان جذب می شود و اگر مشکل، انتقاد یا پیشنهادی داشته باشند به جای اینکه به وسیله ی تماس تلفنی با شما در تماس باشند ترجیح می دهند شما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنند.

تا جای ممکن به تمام کامنت های مخاطبین در این شبکه ها پاسخگو باشید. هیچ کامنتی را بی پاسخ نگذارید. ارتباط دو طرفه و تبدیل شدن یک مخاطب به یک مشتری دائم و وفادار از همین مورد کوچک شروع می شود.

سخن آخر

تبدیل شدن به یک فروشنده ی خوب و موفق تنها با رعایت این موارد امکان پذیر است و نتیجه ی این تبدیل شدن این است که افزایش فروش بیشتری بدست خواهید آورد.

اگر می خواهید یک فروشنده ی موفق باشید باید تمرین کنید و این تمرین باید به صورت روزانه باشد. روزانه تمرین کنید و در محل کارتان این تمرین ها را پیاده سازی کنید.