

چطور می توان در کسب و کار اعتماد ایجاد کرد؟

چگونه در کسب و کار اعتماد ایجاد کنیم؟



نقش اعتماد در کسب و کار بر هیچ شخصی پوشیده نیست. اعتماد در کسب و کار نوعی مهارتی است که به آسانی به دست نخواهد آمد و مدت ها طول می کشد تا بتوان در یک فروشنده، خریدار، رئیس و یا حتی همسر خود اعتماد به وجود آورد.

در همین حال ممکن به سادگی اعتمادی که در مدت ماهها و یا سالها بوجود می آید در یک برخورد کوچک و با انجام یک عمل بی مورد از بین برود، پس خیلی خیلی مراقب اینگونه برخوردها با اطرافیان خود باشیم.

بعضی از اشخاص هم استعداد فوق العاده ای در جلب اعتماد مردم دارند و به گونه ای صحبت می کنند که دیگران را تحت تأثیر قرار می دهند.

این‌ها اشخاصی هستند که هیچ‌گاه پشت سرشان غیبت و تهمت و بدگوئی نمی‌شود و اگر اشتباهی از آنها سر بزند، مردم آن را غیر عمدی قلمداد می‌کنند.

برخی دیگر از افراد نیز هستند که مردم به چشمی دیگر به آنها نگاه می‌کنند و به حرف‌ها، حرکات و گفته‌هایش اعتماد ندارند.

با تمام تفاسیری که ارائه شد و با کمی تفکر می‌توان دریافت که اعتماد گروه اولی از روی شانس نبوده است و بی‌اعتمادی گروه دوم هم بی‌دلیل نیست.

به نظر شما دلیل چه می‌تواند باشد؟

پاسخ در رفتارهای هر دو گروه است که دلیلی برای چنین اعتماد یا بی‌اعتمادی است.

در این مقاله سعی کردیم نکاتی در مورد ایجاد اعتماد و یا بازسازی اعتمادهای از دست رفته ارائه دهیم.

(۱) به وعده‌هایی که می‌دهید عمل کنید



اولین و مهمترین نکته در ایجاد اعتماد در روابط کسب و کار، عمل کردن به وعده‌های خود است. اگر نمی‌توانید کاری را سر موعد مقرر انجام دهید با طرف مقابلتان تماس بگیرید و عذرخواهی نمایید.

اعتماد و اعتبار زمانی زیر سؤال می‌رود که شما نتوانید به وعده‌های خود عمل کنید و در کل قدرت "نه" گفتن را نداشته باشید. اگر کاری را نمی‌توانید انجام دهید به صراحت کامل اعلام کنید "نه، نمی‌توانم". اگر نتوانید خواسته او را برآورده کنید این عمل شما بی‌اعتمادی را به طرف مقابل انتقال می‌دهد.

۲) با مخاطبین خود صادق باشید

راستگو

باشیم

kafeniaz.com

یکی از کارهای سخت در اعتماد سازی، راستگو و صادق بودن با مردم است. خیلی از مردم برای حفظ آبروی خود و حتی اینکه به طرف مقابل نشان دهند که عقاید و نظراتشان درست است، دست به دامان دروغ‌گویی می‌شوند

و از گفتن حقایق صرف نظر می‌کنند. بی‌اعتمادی زمانی اتفاق می‌افتد که همین اشخاص حقیقت را کتمان و سپس آشکار می‌شود.

۳) اعتماد در قبال اعتماد



این یعنی مردم زمانی به شما اعتماد خواهند کرد که شما هم در قبالش به آنها اعتماد کنید. این یک مقوله‌ی برد برد است. شاید در کسب و کار سخت باشد که به آسانی اعتماد کنید، اما انجام دادنش ضرری ندارد.

۴) بدون توقع اطلاعاتتان را در اختیار دیگران قرار دهید



یکی از راههای ایجاد اعتماد این است که بدون دریافت مزدی و بدون توقع، اطلاعات، دانش کسب و کار، احترام، دلسوزی و ... را که دارید در اختیار دیگران قرار دهید. اگر خودتان اطلاعات کافی در اختیار ندارید می‌توانید دیگران را معرفی نمایید تا آنها کمک کنند و یا اگر خودتان در کسب و کارتان محصولی را ندارید می‌توانید مشتری را به دیگر رقبایتان معرفی کنید. این نوع بخشش آگاهی می‌تواند منافع زیادی را نصیب شما کند.

از نظر بعضی‌ها ایجاد اعتماد مدت‌ها زمان می‌برد اما دیگر اشخاص هم به سرعت این رابطه و اعتماد را به وجود می‌آورند.



مشتری زمانی به شما اعتماد می‌کند که در مورد آنچه که معرفی می‌کنید اعتقاد کامل و حرفه‌ای عمل کنید. پس سعی کنید تا جایی که می‌توانید هر روز زمان زیادی را برای یادگیری در زمینه کاری خود بگذارید و اطلاعات بیشتری را کسب کنید. قطعاً مشتریان زمانی که شما در مورد محصول اطلاعات کافی داشته باشید سریعتر به شما اعتماد می‌کند.

۶) یک مکالمه‌ی واقعی داشته باشید.

در هنگام فروش سعی نکنید با تملق گویی محصولاتان را بفروشید



kafeniaz.com

گفتگویی که بین شما و مخاطبان برقرار می‌شود باید کاملاً حقیقی باشد. یعنی شما نباید برای [فروش](#) محصول از زبان چرب و تملق‌گویی استفاده نمایید. این تملق‌گویی باعث سلب اعتماد از جانب مشتری و در نتیجه رد پیشنهاد شماست. پس سعی کنید در صحبت‌هایتان با مشتری حداقل به حرف‌های وی گوش دهید و سپس در مورد محصول صحبت کنید. اعتماد از همین مکالمات ساده بوجود می‌آید.