

# فروشنده موفق دو برابر مدتی که حرف می‌زند گوش می‌کند

-برایان تریسی-

kafeniaz.com

فروش برای اشخاصی که در حوزه ی خرید و فروش کار می کنند جالب و سرگرم کننده و برای اشخاصی دیگر شاید به مانند یک کابوس باشد. هدف هر شخصی به عنوان یک بازاریاب یا فروشنده افزایش فروش و کسب درآمد بیشتر است.

اگر شما هم از آن دسته اشخاصی هستید که می خواهید فروش تان دو یا چند برابر شود باید روی خودتان سرمایه گذاری کنید. سرمایه گذاری کردن همیشه پول نیست، همین که شما در مورد زمینه کاری خودتان مطالعه بفرمایید و وقت بگذارید همین می شود یک سرمایه گذاری.

سعی کنید هر روز صبح قبل از اینکه به سر کار بروید این مطالب را روزانه مطالعه بفرمایید. مطالعه این مقاله و نمونه مقاله های دیگر نکاتی را به شما آموزش خواهد داد که فروشندگان دیگر در طی سالها به آن خواهند رسید.

پس سعی کنید همین الان افکارتان را تغییر دهید و بیشتر روی مواردی که ارائه می شود متمرکز شوید. سعی کنید به کاری که می کنید هم علاقه داشته باشید و هم خوشبین باشید.

اگر به کارتتان علاقه نداشته باشید هر روز برایتان مثل زهر می شود و با شنیدن کلمه ی "نه" به خودتان لعنت خواهید فرستاد. اگر علاقه داشته باشید و هر بار نه بشنوید ولی خوشبین نباشید باز هم راه به جایی نخواهید برد. این دو در راستای یکدیگر هستند. هم علاقه داشته باشید و هم به کارتتان باور و اعتماد داشته باشید.

تا جایی که می توانید هر روز صبح این سوال را از خودتان بپرسید که "چطور می شود یک [فروشنده موفق](#) شد و هر محصولی را بتوان فروخت؟"

این سوال ذهن و [ضمیر ناخودآگاه](#) شما را فعال می کند و جواب ها و ایده هایی را به شما ارائه می دهد که به راحتی می توانید محصولات خودتان را به فروش برسانید.

در این مقاله تیم "کافه نیاز" سعی کرده است ۷ کلید و قانون طلایی در فروش موفق را ارائه دهد. امید داریم با رعایت این قوانین به فروش چند برابری دست پیدا کنید.

۱. احساسات مشتری را در نظر داشته باشید

## در طول مکالمه به احساسات مشتری توجه کنید



در طول مکالمه تان با مشتری به این نکته توجه کنید که مشتری به خاطر احساسی که به شما، نحوه ی صحبت کردن، قدرت بیان، نحوه ی بیان و معرفی محصول شما دارد محصول را خریداری می کند. این نکته ای است که فرسندگان حرفه ای به راحتی از آن استفاده می کنند و مشتری هم به راحتی از وی خرید می کند. پس نحوه ی معرفی و قدرت بیان برای ارائه اطلاعاتی که به مشتری می دهید راهگشای شما در فروش است.

## ۲. محصولتان را به مشتری بفروشید



در هر حالی که شما محصول را به مشتری معرفی می‌نمایید این مشتری است که حق انتخاب دارد که از شما خرید کند یا خیر. پس این ترس را به مشتری القاء ندهید که مجبور است از شما خرید کند و تا زمانی که از شما خرید نکرده است می‌تواند نظرش را برگرداند و به اندازه‌ی پول و هزینه‌ی آن که پرداخت می‌کند می‌تواند صاحب هرگونه کالا یا خدماتی باشد چه از شما خرید کند چه از شخصی دیگر.

در این موارد از اصرار بی‌جا و بی‌مورد بپرهیزید چون امکان دارد که از شما خرید نکنند.

۳. تا جایی ممکن مشاور در امر فروش باشید نه فروشنده



سعی کنید هر روز این جمله ی " من یک مشاور در امر فروش هستم " را تکرار کنید و همین جمله را به مشتری خودتان هم ارائه بدهید. به طور مثال زمانی که شما به مشتری می گوئید "من رضایی هستم مشاور در زمینه فروش مواد غذایی" بیشتر روی مشتری تاثیر می گذارید و مردم هم بیشتر به شما، محصولات و خدمات شما اعتماد می کنند تا اینکه بگوئید من یک فروشنده هستم. همین کار را هم می توانید روی کارت ویزیت خودتان منتقل کنید. به طور مثال روی کارت ویزیت بنویسید که مشاور در امر .....

از نظر مشتری **فروشنده** یک شخصی است که می خواهد صاحب پول وی شود. در زمان مکالمه هم همین حس را به مشتری بدهید و به تمام سوالات وی پاسخ بدهید و در حرفهایتان هم این مشاور بودنتان را ثابت کنید.

۴. لطفاً تعریف از خودتان و شرکنتان را کنار بگذارید

## در معرفی محصول از خودتان و محصول زیاد تعریف نکنید



لطفاً خودتان را به جای فروشنده بگذارید. اگر فروشنده مدام از خودش، محصولات، خدمات و یا شرکتش در بین مکالمه با شما تعریف و تمجید کند چه احساسی به شما دست خواهد داد؟ بدون تعارف این نوع تعریف کردن یعنی ما بهترین هستیم و بهتر از ما هیچ کسی نیست و قطعاً مشتری و نه هیچ شخص دیگری هم از این نوع تعریف و تمجیدها خوشش نمی آید. برای مشتری این مهم است که این کالا و خدمات شما چه سودی برای او دارد. چه اندازه گارانتی دارد. خدمات پس از فروش محصول شما چگونه است. برای او اصلاً مهم نیست که شما در دنیا اولین هستید یا بزرگترین. لطفاً با مشتری خود صادق باشید و مزایا و معایب محصولاتان را به او ارائه دهید.



۵. در هنگام صحبت با مشتری تا جای ممکن به صورت تخصصی صحبت نکنید

## تا جای ممکن به صورت تخصصی با مشتری صحبت نکنید



به این مکالمه توجه کنید:

این مادربورد ساخته شده از یک سری چیپست هایی با قدرت زیاد که زمان boot کردن سی دی های که به صورت auto run هست و تسریع میبخشه. اگر شخصی که سواد کامپیوتری نداشته باشد و برای خرید کامپیوتر نزد شما آمده باشد این گونه صحبت کردن وی را فراری می دهد. سعی کنید به گونه ای توضیح دهید که انگار با یک کودک صحبت می کنید.

۶. قبل از فروش ارتباطی دوستانه برقرار نمایید



**لبخند و ارتباط چشمی**  
تاثیر معجزه آسایه در ارتباطات دارد  
و معمولاً باعث ایجاد اعتماد در فرد  
مخاطب می شود.

[kafeniaz.com](http://kafeniaz.com)

در فروش اگر بتوانید ارتباطی دوستانه و طولانی مدت برقرار نمایید قطعاً در مدت زمان طولانی می توانید فروش خوبی داشته باشید. یکی از راه های برقراری ارتباط دوستانه این است که با لبخند به مغازه یا شرکت آنها وارد شوید و بعد از سلام و احوالپرسی نام کوچک یا نام و نام خانوادگی آنها را بپرسید و در حین مکالمه تان آنها را با نام خودشان صدا بزنید.  
مردم این نوع صدا زدن را دوست دارند.



۷. اعتماد را به مشتری منتقل کنید

## چهار عامل در جلب اعتماد مشتری

نوشتن مزایا و معایب محصول - نظرات مشتریان راضی - توصیه به عدم خرید - ارائه ضمانت



تمامی فروش ها بر اساس اعتماد شکل می گیرد. آنها از نحوه ی صحبت کردن، بیان کردن، قدرت بیان، نحوه ی معرفی محصول، خدمات و یا شرکتتان به شما اعتماد می کنند.

تمام مزایا و معایب محصول خودتان را بدانید و آنها را به مشتری ارائه دهید. تا جایی که ممکن است خودتان از محصولات استفاده کنید و تجربه ی استفاده ی خودتان را در اختیار مشتری قرار دهید. حرفه ای کار کنید و حرفه ای به نظر برسید. ضمانت نامه های لازم را در دید مشتری قرار دهید تا با مشاهده آنها خیالش از خرید راحت باشد.

نظرات دیگر مشتریان خود را چه راضی و چه ناراضی در معرض دید مشتری قرار دهید. راهکاری دیگر برای جلب اعتماد نصب گواهینامه های تخصصی که کسب کرده اید در محل کار است. سعی کنید اطلاعات کاری خودتان را هر روز با مطالعه کردن و جستجو در اینترنت کردن، افزایش دهید. رعایت این موارد شما را به متخصص تبدیل خواهد کرد و مشتری هم به راحتی به شما اعتماد خواهد کرد.