

چطور یک مدیر فروش موفق باشیم؟

چگونه مدیر فروش موفق باشیم؟



فروش هر کسب و کار و هر مجموعه‌ای به مدیر فروش آن بستگی دارد. هر چه مدیر فروش موفق تر باشد به طبع فروش بیشتری نصیب مجموعه خواهد شد. مدیر فروش شخصی است که بهترین راهکارهای فروش را در بحرانی‌ترین شرایط به شما ارائه خواهد داد. مدیر فروش شخصی است که می‌داند به چه کسی در چه شرایطی بفروشد. این را هر شخصی می‌داند که بخش عظیمی از فروش به توانایی‌های مدیر فروش بستگی دارد. توانایی و تجربه کسب کردن در بخش فروش و یک مدیر فروش موفق شدن به مهارت نیاز دارد که در طول زمان به دست خواهد آمد.

اما یک سؤال:

چطور می‌توان رمز موفقیت یک مدیر فروش را به دست آورد؟

1

Kafeniaz.com

سایت تبلیغاتی

شما می‌توانید با ذکر منبع این کتاب یا مقاله را در سایت یا وبلاگ خود منتشر نمایید.

جواب این سؤال در توانایی‌ها، مهارت‌ها و راهکارهای **فروش** و همچنین نحوه برخورد مناسب با خریداران است. این موارد اعلام شده رابطه‌ای مستقیم با یکدیگر دارند. شما به عنوان یک مدیر فروش نمی‌توانید مهارت و توانایی فوق‌العاده داشته باشید ولی رفتار و برخورد نامناسب با خریداران خود داشته باشید. در این صورت نه تنها ریزش مشتری خواهید داشت بلکه امکان دارد فروشتان هم از حد معمول کمتر شود.

تیم "کافه نیاز" قصد دارد در این مقاله نکاتی را به شما اعلام کند تا بتوانید هم مدیر فروش موفق شوید و هم تیم فروش خود را به سمت موفقیت هدایت کنید.

با ما همراه باشید

۱. میزان فروش روزانه، ماهانه و سالانه خود را مشخص کنید

هدف گذاری در فروش و
روش های پیاده سازی آن



kafeniaz.com

یکی از رموز موفقیت مدیر فروش این است که میزان فروش و اهداف فروش را به صورت روزانه، ماهانه و سالانه برای **تیم فروش** خود مشخص کند. سعی کنید هدف گذاری و آن‌ها را یادداشت کنید. در این صورت است که هر کارمندی می‌داند که در روز، ماه و سال به چه اندازه باید بفروشد و اگر نتواند به هدف خود دست پیدا کند، وی را تنبیه کنید.

هر کارمندی باید بداند که مسئولیتش برای رسیدن به هدف چه اندازه است. در این راه رحم نکنید. البته رحم نکردن این نیست که بد رفتاری کنید. بلکه نحوه‌ی برخورد با کارمندان زیردست خود را به نحو احسن انجام دهید ولی، سختگیری کنید.

مدیر فروش باید بداند که هدف گذاری واقع بینانه، مشخص و قابل دسترسی به چه شکل است و چگونه باید روی هدف تمرکز داشت. برای این مورد پیشنهاد می‌کنیم هفته‌ای یک بار جلسه‌ای با کارمندان بخش فروش برگزار کنید و اهداف هفتگی هر کارمندی را بررسی و نکاتی که رعایت نکرده است را به وی گوشزد کنید و سپس برای هفته‌ی بعد هدف گذاری مجدد کنید. به کارمندان خود این نکته را حتماً گوشزد کنید که اگر به اهداف ماهانه خود دست پیدا نکنند حتماً تنبیه خواهند شد.

پیشنهاد دیگری هم که می‌توان ارائه داد این است که بین اعضاء گروه بندی کرد. یعنی چند کارمند برای رسیدن به هدف یک کارمند دیگر، وارد عمل شوند. سعی کنید این مورد را هم بررسی کنید.

در این مدت هم مدیر فروش باید مطالبی در مورد فروش از هر جایی که می‌تواند پیدا کند و هر روز اطلاعات خودش را به روز رسانی کند. این باعث می‌شود که یک سر و گردن از کارمندانش بالاتر باشد. رمز موفقیت مدیر فروش این است که اطلاعات فروش خود را دو برابر و به روز تر کند.

۲. زمان رسیدن به هر هدفی را برای کارمندان مشخص کنید



هدف، بدون مشخص کردن زمان واقعاً بی معنی است. اگر زمان در کار نباشد کارمند نمی‌داند که چه روز و تاریخی باید به چه میزان فروش دست پیدا کند.

وظیفه مدیر فروش این است که اطلاعات کسب کرده در مورد **فروش** را در جلسات گروهی و تکی به کارمندان خود بدهد و در همین جلسات است که زمان مشخص شده برای رسیدن به هدف را برای وی تشریح می‌کند. مدیر فروش باید به گونه‌ای برنامه ریزی و زمان بندی کند که هر کارمند با توجه به توانایی‌اش بتواند به هدف خود در زمان مشخص شده برسد.

وظیفه دیگر مدیر فروش این است که کارمندان را بر اساس نقاط قوت و ضعف آنها دسته بندی کند. اگر گروهی کار می‌کنند در هر گروهی باید چند کارمند ضعیف و قوی وجود داشته باشد. اگر هم تکی کار می‌کنند باید اهداف فروش و میزان فروش آنها کاملاً با هم فرق کند. نباید اهداف همه‌ی آنها به یک شکل باشد. این کاری اشتباه است. سعی کنید اطلاعات همه را یکسان سازی کنید و به یک حد اعلاء برسانید، سپس هدف فروش آنها را یکسان کنید.

۳. نقاط ضعف و قوت هر کارمندی را کشف کنید



مدیر فروش موفق شخصی است که بتواند نقاط ضعف و قدرت هر کارمندی را بشناسد. این شناسایی نقاط زمانی به درد می‌خورد که بخواهید کارمندان را بر اساس نقاط ضعف و قدرت آنها در بخش‌های دیگر به کار گیرید.

به طور مثال اگر یکی از کارمندان شما در نهایی کردن فروش تبحر خاصی دارد نیازی نیست جلسه‌هایی متعدد برای وی برگزار کنید و در مورد نهایی کردن فروش به وی توضیح دهید. سعی کنید این کارمند را آنقدر قوی کنید که بتوانید از او در بخش سرپرستی استفاده کنید. این کار شما یعنی مشخص کردن یک نماینده در بخش فروش، که در نبود شما آنجا را مدیریت می‌کند.

وظیفه‌ای دیگر که یک مدیر فروش موفق می‌تواند داشته باشد این است که تیم فروش خود را گروه بندی و برای هر گروهی یک سرپرست مشخص کند. برای تمام سرپرست جلسه برگزار و اهداف سرپرست هر گروهی را مشخص کنید. این کار می‌تواند رقابتی بین تمام گروه‌ها به وجود بیاورد تا در کار خود بهترین باشند.

۴. موفقیت تیم فروش خود را جشن بگیرید



این بدیهی است که موفقیت هر گروه و کارمندی موفقیت مدیر فروش است. هر چه مدیر موفق تر باشد، موفقیت بیشتری نصیب تیم فروش خواهد شد. پس سعی کنید موفقیت‌های بدست آمده را جشن بگیرید. هر جشن نشان دهنده‌ی یک پیروزی و موفقیت است و هر موفقیتی، تشویقی دوباره برای رسیدن به هدف اصلی است.

در هر جشنی موفقیت‌های خود را یک به یک نام ببرید و دلایل آن را ذکر کنید. به طور مثال بگویید که در قسمت ارتباط با مشتریان در کجا بهتر عمل کردید. عنوان کنید که در نهایی کردن فروش در کدام قسمت ترفند خاصی به کار بردید تا دیگر همکاران هم آن‌ها را فرا بگیرند. مواردی که در این جشن‌ها بازگو خواهد شد، به طور قطع کمک بسیار بزرگی است به دیگر فروشندگان تا از ترفندهای دیگران استفاده کنند.

۵. آموزش تیم فروش را فراموش نکنید

مدیر فروش موفق، آموزش های مداوم برای کارمندان را سرلوحه ی کاری خود قرار می دهد



این روزها هر شرکتی به دنبال فروش بیشتر است. این شرکتها با یک روز آموزش قصد دارند رکورد فروش را هم بشکنند. اما این مورد خنده دار است. آنها یک مقوله ی کاملاً عملی و اثبات شده را فراموش کرده است و آن آموزش مداوم تیم فروش است. تا زمانی که تیم فروش را از نظر اطلاعات چه از نظر فروش و چه از نظر تکنیک های برخورد با مشتری و هر چیز دیگری که باشد به روز رسانی نکنید، حرفی برای گفتن در دنیای کسب و کار نخواهید داشت.

این وظیفه ی مدیر فروش است که همان طور که برای کارمندان تیم فروش خود جلسات توجیهی برگزار می کند به همان اندازه هم خودش در کلاس های فروش شرکت کند. پس این دو در راستای یکدیگر هستند. این تصور اشتباه است که مدیر فروش همه چیز را می داند. مدیر فروش موفق می داند که باید خودش را به روز کند تا موفقیت های بلند مدتی را برای خود، تیم فروش، شرکت و مجموعه کسب کند.

پس مدیر فروش اگر می خواهد موفق باشد، باید دیدی بلند مدت داشته باشد و برای آن برنامه ریزی کند. آموزش مداوم در زمینه ی تکنیک ها و [افزایش فروش](#)، رمز موفقیت یک تیم فروش است.

سخن آخر

مدیر فروش موفق باید روش‌های فروش زیادی را امتحان کند تا بتواند بهترین روش را انتخاب کند و این کار هم با یادگیری مداوم امکان پذیر است. اگر می‌خواهید در کار مدیر فروش، بودن به موفقیت‌های چشمگیری دست پیدا کنید به شما پیشنهاد می‌کنیم از مرحله ۵ شروع کنید.

تا مدیر فروش نتواند روی خودش سرمایه‌گذاری کند، به هیچ عنوان نخواهد توانست مجموعه‌ی خود را رهبری کند. باید سعی کنید تا جایی که ممکن است به موفقیت تیم خود کمک کنید تا آنها هم به موفقیت شما کمک کنند.

از همین الان این موارد را جدی بگیرید و روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید.