

چگونه برای فروش خودمان هدف در نظر بگیریم؟

## ۴ تکنیک برای تعیین هدف در فروش



موفقیت در فروش از جایی شروع می شود که شما اهدافی را برای خودتان در نظر بگیرید. اهدافی که باعث افزایش بهره وری و افزایش کارایی شما می شود. هر فروشنده و بازاریاب حرفه ای را که در نظر بگیرید اهدافی برای رسیدن به حد نصاب فروش و رکورد زدن در این زمینه را در نظر گرفته اند.

این اشخاص می دانند برای رسیدن به موفقیت باید اهدافشان را مکتوب کنند و این نوع هدف گذاری را از فروشنده ها و بازاریابان موفق یاد گرفته اند. این کار یکی از عادت های خوب در افراد موفق است. افراد موفق در حوزه ی فروش می دانند که روزانه، هفتگی، ماهانه و حتی سالانه تا چه اندازه فروش خواهند داشت.

فروشندهگان موفق در حوزه ی فروش می دانند چه زمانی باید به صورت حضوری با مشتریان خود ملاقات کنند و یا چه زمانی با آنها تماس بگیرند. آنها سعی می کنند مشتری های احتمالی و یا مشتری های بی تفاوت را به یک مشتری وفادار تبدیل کنند. آنها می دانند که هدف از فروش تنها یک بار فروختن کالا و خدمات نیست و سعی

می کنند در ارتباط با مشتریان آنقدر قوی عمل کنند و به گونه ای صحبت کنند که هر مشتری را به سمت خودشان جذب کنند و همین باعث می شود که مشتریان مجدداً از آنها خرید کنند.

اگر شما به عنوان یک فروشنده سعی دارید به یک **فروشنده موفق** تبدیل شوید باید هدف داشته باشید و اهدافتان را به صورت کاملاً مدون و مکتوب نزد خود نگه دارید. باید طبق یک برنامه ریزی کاملاً خلاقانه به موفقیت در فروش برسید. **فروشنده** موفق می داند که در کنار هدفش باید انگیزه داشته باشد پس آنقدر اهدافشان را بزرگ و در دسترس انتخاب می کنند که انگیزه ای مضاعف بدست بیاورند.

تیم "**کافه نیاز**" در این مقاله قصد دارد نحوه ی تعیین هدف در فروش را به گونه ای به شما آموزش دهد که با انگیزه ی کافی بتوانید بهترین مدارج فروش را پشت سر بگذارید.

با ما همراه باشید ....

## ۱. تمام اهداف باید به صورت کاملاً واضح و مشخص نوشته شود

برای موفقیت در فروش سعی کنید تمام اهدافتان را مکتوب و هر روز آن را مرور کنید. این کار انگیزه ی شما را بالا می برد



کافه نیاز  
kafeniaz.com

اهداف **فروش** زمانی قابل دسترس است که به کاملاً مکتوب نوشته شود. اهدافی که نوشته نشود رویایی بیش نیست. قدرتی که در نوشتن وجود دارد می تواند چنان انگیزه در شما به وجود بیاورد که به تمام اهدافتان برسید.

فرض کنید تصمیم گرفته اید در یک ماه به فروش ۲۰ میلیون دست پیدا کنید. اگر بدون هدف جلو بروید ممکن است به این مهم برسید. اما به هدف نرسیدن در این طور مواقع قابل مشهودتر است. ولی تصور کنید به صورت کاملاً مکتوب نوشته اید: امروز تاریخ اول مرداد ۹۷ هست و من در این ماه به مرز ۲۰ میلیون تومان رسیدم.

یک نکته ی قابل تأمل که در این نوع نوشتن وجود دارد این است که شما هم تاریخ رسیدن به هدف را در نظر گرفته اید و هم آن را به صورت زمان حال نوشته اید. این به این معنی است که انگار به هدفتان رسیده اید. این طور نوشتن انگیزه ای دو چندان در شما به وجود می آورد.

طبق همین مثال می توانید تمام اهداف روزانه، هفتگی، ماهانه و حتی سالانه خود را به صورت مکتوب و به زمان حال بنویسید و همیشه پیش خودتان نگه دارید. مرور این اهداف می تواند ضمیر درونی تان را تحریک کند و مدام به این اهداف فکر کنید. فکر کردن و تمرکز روی اهداف فروش می تواند رسیدن به آن را آسانتر کند.

## ۲. رسیدن به هدف باید در شما شور و اشتیاق ایجاد کند

رسیدن به اهداف در فروش، شور و اشتیاقی می فواید که به شما انگیزه بدهد تا آخر مسیر به مرکنتان ادامه بدهید



اهداف فروشتان باید چنان بزرگ باشد که شور و اشتیاقی وصف ناپذیر در شما به وجود بیاورد. هر چه اهدافتان بزرگ تر باشد دلیل های رسیدن به اهدافتان هم بیشتر خواهد بود و هر چه دلیل های بیشتری برای رسیدن به اهداف فروش داشته باشید قطعاً کمتر نا امید و مأیوس خواهید شد.

به طور مثال سعی کنید اینگونه یک هدف فروش موفق تعیین کنید:

**امروز تاریخ اول شهریور ۹۷ هست و من به فروش ۵۰ میلیون در ماه رسیدم.**

حالا سعی کنید دلیل های رسیدن به این میزان فروش را یکی یکی بنویسید. بنویسید که چرا باید به این هدف برسید اگر نرسید چه می شود و اگر برسید چه می شود:

- ✓ اگر به این میزان از فروش برسیم یکی از موفق ترین انسانها در امر فروش خواهیم بود
- ✓ در شرکت هیچ شخصی به اندازه ی من به این میزان از فروش نخواهد رسید
- ✓ با رسیدن به این هدف می توانم به مدارج بالاتر مثل مدیر فروش یا مدیر منطقه ای فکر کنم
- ✓ پورسانت بیشتری می گیرم
- ✓ سود بیشتری نصیبم میشه
- ✓ بازار هدف بزرگتری به دست میارم
- ✓ مشتری های بیشتری جذب می کنم
- ✓ میتونم محصولات و خدماتم رو به جاهای دیگه ای هم ارسال کنم
- ✓ و ....

هر چه دلیل های بیشتری برای خودتان یادداشت کنید و هر روز این اهداف و دلیل ها را مرور کنید این انگیزه در شما به وجود می آید که برای رسیدن به اهداف فروشتان، بیشتر و بیشتر سعی و تلاش کنید.

### ۳. برنامه ریزی برای رسیدن به هدف



حالا که اهدافتان را مشخص کرده اید وقت آن است که برنامه ریزی برای رسیدن به آن را هم مشخص کنید. بنویسید که برای رسیدن به این اهداف از چه مجراهایی باید محصولات و خدماتتان را به فروش برسانید، بنویسید که باید در روز به چند مشتری تلفن کنید، به چه تعداد از مشتری هایتان مراجعه حضوری باید داشته باشید، چند روز در هفته باید کار کنید، چند ساعت در روز باید کار کنید، چه مهارت هایی را باید پیدا کنید و ...

تا جایی که می توانید این برنامه ریزی را تکمیل کنید. قرار نیست همین الان آن را تکمیل کنید هر وقت که توانستید و به مرور زمان آن را تکمیل کنید. هر روز برای رسیدن به این مرز از فروش برنامه ریزی و حتماً آن را یادداشت کنید.

۴. به خودتان قول دهید که حتماً به اهدافتان برسید

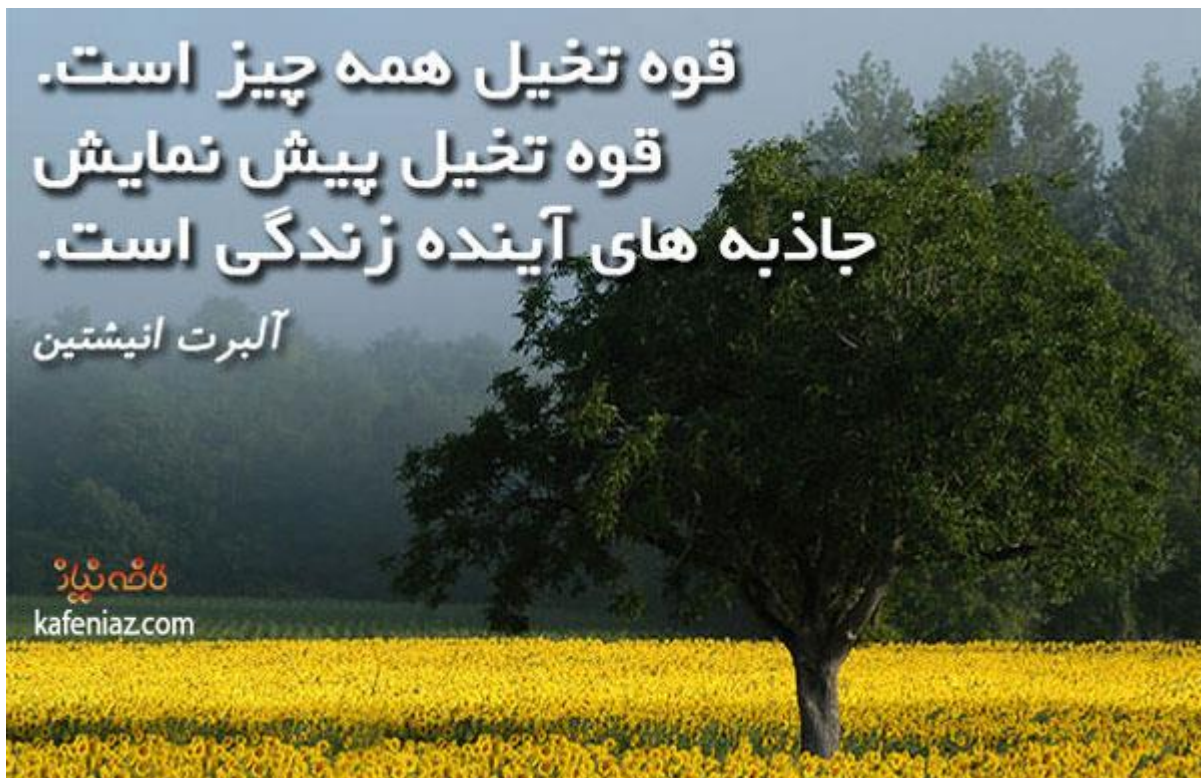


همان طور که می دانید هدف تا زمانی که نوشته نشود یک رویا بیشتر نیست. اما وقتی نوشته شد قدرتی به شما می دهد که می توانید یک کوه را جابجا کنید. اما فقط به یک شرط می توانید این کوه را جابجا کنید: **به شرط اینکه خودتان بخواهید.**

رسیدن به هر هدفی فقط با نوشتن اهداف شروع نمی شود. رسیدن به هدف زمانی شروع می شود که شما تصمیم بگیرید و به خودتان قول بدهید که می خواهید در ماه به میزان فروشی که مشخص کرده اید برسید. اما اگر تعهد و تصمیمی در کار نباشد نه خودتان و نه هیچ شخص دیگری هم به شما کمک نخواهد کرد.

اگر می خواهید خوشبخت باشید و برای خودتان کار کنید، اگر می خواهید در دنیا دستتان جلو دیگران دراز نباشد، اگر می خواهید هیچ وقت غصه ی نداشتن پول را بخورید از همین الان تلاش کنید. از همین الان به خودتان قول دهید که به تمام اهداف فروشتان دست پیدا کنید. به خودتان قول دهید که می خواهید خوشبخت زندگی کنید.

رمز موفقیت در فروش این است که نسبت به اهدافتان تعهد داشته باشید.



انیشتین می گوید:

قوه ی تخیل همه چیز است. قوه ی تخیل پیش نمایش جاذبه های آینده زندگی است.

طبق این حرف انیشتین، یکی از اصولی ترین روش های جذب خواسته ها این است که یک رویا پرداز واقعی باشید. فقط با رویا پردازی است که می توانید آینده خود را ترسیم کنید. این یک مهارت است که با تمرین و ممارست می توانید به آن دست پیدا کنید.

تمام انسان های موفق در هر رشته و زمینه ای تمام خواسته های خودشان را ابتدا در ذهنشان تجسم کرده اند و سپس برای رسیدن به آن تلاش کرده اند. اگر شما هم می خواهید به هر میزان از فروش در روز، ماه و یا سال برسید سعی کنید همین موارد را به صورت کاملاً واقعی در ذهنتان تجسم کنید.

تجسم کنید که به مشتری خود مراجعه کرده اید و در مورد فروش مذاکره می کنید، تجسم کنید که مشتری از قیمتی که داده اید خوشحال است و هیچ بهانه ای ندارد که چرا اینقدر قیمت را بالا گفته اید، تجسم کنید که

کالای مربوطه را برای مشتری ارسال کرده اید، تصور کنید که مشتری های زیادی به شما تماس می گیرند و از شما درخواست کالا و یا خدمات دارند. فقط با رویاپردازی و تجسم خلاقانه است که می توانید به هر میزان از فروش برسید.

در ضمن این نکته را فراموش نکنید:

رویاپردازی فقط و فقط با سعی و تلاش به سرانجام خواهد رسید. بدون سعی و تلاش به هیچ عنوان نمی توانید به اهدافتان برسید.

## سخن آخر

داشتن اهداف بزرگ در فروش می تواند شما را به درجه های بالای فروش برساند. اگر هدف بزرگی در سر دارید سعی کنید این هدف را به صورت مکتوب یادداشت کنید. با نوشتن اهداف و مرور روزانه آن، ذهنتان نسبت به نوشتن عکس العمل نشان می دهد و فرصت ها و ایده هایی را به شما نشان می دهد که راه های فروش محصول و خدماتتان را پیدا کنید.

تا جایی که می توانید به اهدافتان فکر کنید و آن را در ذهنتان تصور کنید. تصور و رویاپردازی رمز موفقیت شما در رسیدن به اهداف است.