

تأثیری که لباس یک فروشنده در فروش وی دارد

تأثیر مستقیمی که لباس پوشیدن فروشنده، بر خریدار دارد



بیشتر کسب و کارهای دنیا براساس فروش بنا نهاده شده است. شخصی که در یک فروشگاه محصولات خود را می فروشد. مدیری که در یک شرکت محصولات و خدمات خود را به دیگران عرضه می کند. سایت هایی که در عرصه اینترنت کار می کنند و از این طریق محصولات و خدمات خود را ارائه می دهند. همه به نوعی یک فروشنده به حساب می آیند. اما در این مقاله موضوع مورد بحث ما در مورد فروشنده های حضوری است که به صورت مستقیم با خریداران در ارتباط هستند.

نکته ی مهمی که باید بدانید این است که قضاوت مردم به یک فروشنده، نسبت به پوشش، ظاهر و لباس وی است، همان طوری که شما از روی ظاهر به قضاوت دیگران می پردازید. یک لباس شیک و تمیز، یک احساس قدرت و [اعتماد به نفس بالا](#) را به فروشنده می دهد.

فروشنده هایی که لباس تمیز و شیک دارند، بیشترین تأثیر را روی مردم دارند و بالعکس مردم هم دوست ندارند با یک فروشنده شلخته در ارتباط باشند.

تیم "کافه نیاز" این تأثیرات مثبت را به مورد ارزیابی و در قالب یک مقاله در اختیار شما قرار داده است. امید داریم با رعایت این نکات کلیدی به یک فروشنده موفق و یا فروشنده ی حرفه ای مبدل شوید.

با ما همراه باشید

۱. افزایش اعتماد به نفس

پوشیدن لباس های شیک و زیبا، اعتماد به نفس شما را بالا خواهد برد



پوشیدن لباس های شیک و زیبا، افزایش اعتماد به نفس را در پی دارد. بنابراین اگر شما هم می خواهید که از این قافله عقب نمانید و به یک فروشنده ی حرفه ای و موفق تبدیل شوید باید دو نکته ی زیر را که در افزایش اعتماد به نفس کاربرد دارد مد نظر داشته باشید.

الف) پوشیدن لباس های که زیبا و شیک هستند احساس خوبی و فوق العاده ای به شما می دهد. همین احساس خوب هم باعث افزایش اعتماد به نفس می شود.

ب) همان طور که در بالا ذکر شد، مردم از روی ظاهر قضاوت می کنند و همین امر کافی است که وقتی شخصی بسیار خوشتیپ و با وقار را می بینند وی را فردی با اعتماد به نفس بالا در نظر می گیرند. همین احساس متقابل نیز به شما منتقل می شود و به خودی خود شما هم به خودتان احترام می گذارید و اعتماد به نفس شما افزایش خواهد یافت.

۲. تأثیر اولین برخورد با خریدار

اولین برخورد فروشنده با خریدار، تأثیر گذارترین و مهمترین برخورد است



اولین برخوردی که شما با خریدار دارید مهمترین و شاید تأثیرگذارترین برخورد شما خواهد بود. نحوه ی برخورد شما، نحوه ی سلام کردن، نحوه ی توضیح دادن و به خصوص نحوه ی پوشش شما که مردم از روی آن شما را مورد قضاوت قرار می دهند.

به طور مثال اگر شما در یک شرکت وارد می شوید و فروشنده آنجا با کت و شلوار و کراوات به پیشواز شما می آید حس خوبی به شما دست خواهد داد و اگر قصد خرید کردن را هم نداشته باشید، قطعاً بیشترین تأثیر را در شما خواهد گذاشت. تا جایی که دیگران را به خرید از این مکان دعوت خواهید کرد.

۳. اعتبار هر شخص به اندازه ی لباس های وی است

لباس های زیبا پوشیدن، اعتبار، شخصیت و مقام شما را بالا خواهد برد



اگر می خواهید بیشترین تأثیر را در خریداران خود داشته باشید، سعی کنید به مانند مدیرها لباس بپوشید. پوشیدن کت و شلوار در بسیاری مواقع تأثیری مثبت را روی مردم می گذارد. اما اگر شما در مکانی کار می کنید

که لازم نیست کت و شلوار بپوشید پس الزامی هم در کار نیست که این گونه لباس بپوشید. اما برای اینکه اعتماد بالایی داشته باشید و همچنین احساس خوبی به شما دست بدهد می توانید در مکان هایی که لباس رسمی شما به گونه ای دیگر است، کت و شلوار بپوشید. این گونه لباس پوشیدن به شما قدرت و اعتماد به نفس بالایی می دهد.

سخن آخر

در عرصه ی فروش اشخاصی از شانس بالایی برخوردارند که ظاهر مناسب تری نسبت به دیگران داشته باشند. همین نکته ی کوچک اگر در هر فروشنده و بازاریاب حضوری رعایت شود، قطعاً برای وی افزایش فروش دو یا چند برابری را در بر خواهد داشت.

سعی کنید با استفاده از ترکیبی از زبان گفتاری (همان فن بیان و سخنوری)، زبان بدن و همچنین با استفاده از زبان ظاهری خود اقدام به فروشنده گی و بازاریابی کنید. اشخاصی در زمینه فروش موفق هستند که از هر سه زبان ذکر شده به درستی استفاده کنند.