

# ۶ نشانه یک فروشنده موفق



فروش از هر راهی باشد چه حضوری و چه غیر حضوری باید ارتباط با مشتریان خود را حفظ کنید. در زمان برخورد حضوری همان طور که مودبانه و با مهربانی صحبت می کنید در برخوردهای غیر حضوری هم باید همان طور صحبت کنید.

به این نکته توجه داشته باشید که این مشتری است که به خاطر خرید کالای شما پول پرداخت می کند و اگر شما کارفرمای خویش باشید در اصل این مشتری است که حقوق شما را پرداخت می کند، پس سعی کنید با برقراری ارتباط موثر با مشتریان خود، این حقوق خود را از دست ندهید.

در این مقاله سعی کردیم نکاتی در مورد یک فروشنده موفق و ارتباط موثر با مشتریان در اختیار شما قرار دهیم.

۱. لبخند دوستانه فراموش نشود



اولین برخورد با مشتری، مهمترین برخورد است. اگر با لبخندی دوستانه با وی در دم در فروشگاه یا شرکت ملاقات کنید و حتی الامکان با نام کوچک او را صدا بزنید و حتی اگر فروش انجام نشود شما چیزی از دست نخواهید داد بلکه از دید مشتری شما شخصیتی برجسته خواهید داشت.

۲. به نیاز مشتری توجه کنید



## به نیاز مشتری توجه کنید

kafeniaz.com

سعی کنید با سوالاتی که از مشتری می پرسید، نیاز وی را بشناسید تا بتوانید بهترین محصول را به وی معرفی کنید. این مورد یکی از رمزهای موفقیت فروشندگان حرفه ای است. با این کار شما به مشتری می فهمانید که مسائل وی برای شما نیز مهم است.



## از تکنیک های فن بیان در ارائه محصولات خود بهره کافی را ببرید

یکی از مهمترین عوامل موثر در فروش، داشتن فن بیان مناسب و در عین حال قوی است. فن بیان فقط صحبت کردن با مردم نیست، همین که شما برخورد مناسب، ادب، احترام و شخصیت خود را حفظ کنید یک نوع فن بیان است. در هنگام صحبت کردن می توانید از تکنیک های فن بیان در ارائه محصولات خود بهره کافی را ببرید.

۴. در مشتری احساس نیاز به محصول را بوجود بیاورید



رمز موفقیت فروشندگان موفق این است که در هنگام ارائه محصولات به گونه ای صحبت می کنند که شخص این نیاز را در خودش احساس می کند که به محصول او نیاز دارد.

۵. اجازه بدهید مشتری تمام محصولات را ببیند و لمس کند.



این کار شما یک مزیت و برتری است. زمانی که مشتری چند نمونه محصول را می بیند و لمس می کند و در عین حال تفاوت ها را به چشم خود می بیند، در هنگام خرید راحت تر می تواند تصمیم گیری کند.

۶. اطلاعات کافی در زمینه شغلی داشته باشید

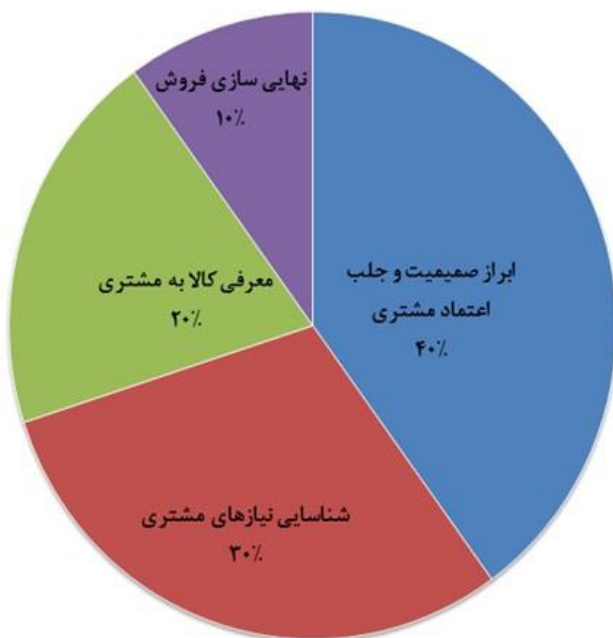


شاید بارها به این مورد برخورد کرده باشید. از فروشنده سوال می کنید فلان محصول خوب است یا فلان محصول. در جواب می گوید: دقیق نمی دانم ولی فکر می کنم این بهتر باشد. مطمئن باشید که خیلی حس بدی به شما دست می دهد.

پس دقت نمایید که اطلاعات و دانش کافی در هر زمینه کاری لازمه ی حیات و موفقیت یک کسب و کار است.

## اینفوگرافیک یک فروش موفق:

عناصر موفقیت در فروش



### عناصر فروش موفق

و درصد اهمیت هر یک از آنها

در این نمودار میزان اهمیت هر یک از عناصر فروش را ملاحظه می‌کنید. همانطور که در تصویر آمده **صمیمیت با مشتری و جلب اعتماد او** مهمترین عامل در مدلهای کارآمد فروش است و بعد از آن عامل **شناسایی نیازهای مشتری** قرار دارد.

kafeniaz.com