

مقدمه

وقتی که کار فروشندگی ام را شروع کردم، روزها سرزده از این دفتر به آن دفتر و عصرها از این خانه به آن خانه می رفتم و همیشه از پایان معامله میترسیدم هر روز تمام اطلاعات همراه با اشتیاق در اختیار مشتریان قرار می دادند و در پایان می پرسیدم، "بسیار خوب چه تصمیمی می گیرید؟"

سوال مهم

روزی از خودم پرسیدم: "چرا بعضی از فروشندگان از بقیه موفق ترند؟" این سوال زندگی من را متحول کرد و از آن روز به بعد از فروشندگان دیگر راهنمایی می خواستم، به ویژه از آنها می پرسیدم چگونه به ایرادات مشتریان پاسخ دهم و فروش را تمام کنم. هر کتابی را که دستم می رسید، می خواندم و نکته های جالبش را به کار می بستم.

چگونه فروشنده ی بهتری شویم

در حقیقت، شخص شما از دانش تخصصی، توانایی های فروش و حتی از کالا های عرضه شده نیز مهم تر است. بهتر است اضافه کنم که 80 درصد از میزان موفقیت شما به شخص بستگی دارد

برنده ها و بازنده ها

تفاوت بین برنده ها و بازنده ها کاملا واضح است. برنده ها همیشه مسئولیت عواقب کارهایشان را برعهده می گیرند. اما بازنده ها هرگز این کار را نکرده و همواره در پی یافتن توجیهاتی برای انجام کارهای غلط خود می باشند.

دور اندیشی

فروشندگان موفق در حالی که برای بار اول مشغول فروش کالایی به مشتری هستند به فروش های دوم و سوم نیز فکر می کنند. آنها حتی فروش کالا به همین فرد در بیست سال آتی را نیز تجسم می کند.

انواع کالاها و راه کار

کالاها به دو دسته ملموس و ناملموس تقسیم بندی می شوند. و بعضی از فروشندگان قادر به فروش کالاهای ملموس و برخی قادر به فروش کالاهای ناملموس می باشند و احتمالا نمی توانید

کلید موفقیت

برای موفقیت در فروش باید عاشق محصولاتتان بوده و مشتاقانه در پی فهمیدن میزان تاثیر آن بر کار و زندگی مشتریان تان باشید. تنها زمانی می توانید احساس مفید بودن کنید که باور داشته باشید

افکار

انتظارات شما چه مثبت و چه منفی تحت کنترل شما می باشند و می توانند باعث سود و زیان شما شوند. افکار شما رفتار اطرافیان را نیز تحت تاثیر قرار می دهند، پس مطمئن شوید که تنها افکار مثبت را در ذهنتان می پرورانید و نگه می دارید.

ساعت های اولیه

هنری وارد بیچر معتقد است که ساعات اولیه روز مهمترین ساعات هستند. چون آنچه در ساعات اولیه در ذهنتان می پرورانید، آهنگ روزتان را مشخص می کند. اگر در اوایل روز، ذهنتان را با افکار مثبت و نکات آموزنده و ارزنده پر کنید، در طول روز

راه کار موثر

بهتر است بگوییم که "همان طور که برای ورزیدگی" باید تمرین کنیم، برای ورزیدگی ذهنی نیز باید تمرین کرد. و در حقیقت، مطالعه راهی برای ورزیدگی ذهنی شما می باشد. هرچه بیشتر بخوانید، مطلع تر و گاه تر خواهید شد

سوالات جادویی

دو سوال مهم وجود دارد که با توجه به آنها می توانید به سرعت پول درآورید، این دو بهترین جملاتی هستند که تاکنون یاد گرفته ام و طی سالیان دراز، بارها به کار بسته ام. و کسب و پس انداز هزاران دلار را مدیون آنها هستم.

قدرت تلقین

تلقین کردن تاثیر بسیاری بر شما در طی روز و حتی در تمام طول زندگیتان خواهد گذاشت. یکی از کلیدهای موفقیت کنترل کامل مطالب موثری است که اجازه می دهید به ضمیر ناخودآگاه و ناخودآگاه تان وارد شوند.

6 شرط لازم فروش

- 1- باید مثبت، مشتاق و علاقمند به خاتمه ی فروش باشید. احساسات مسری هستند. اگر معلوم شود که شما واقعاً تمایل به فروش دارید، این شور و اشتیاق روی رفتار و تصمیم گیری مشتری تان نیز تاثیر خواهد گذاشت.
- 2- احتیاجات مشتری تان را بشناسید. با سوال و جواب دقیقاً متوجه احتیاجات مشتری تان شوید. و

4 موضوع مهم برای فروش

قبل از اینکه بتوانید فروش تان را به اتمام برسانید باید راجع به چهار موضوع احساس اطمینان کامل داشته باشید .

اول اینکه، مشتری باید آن کالا را بخواهد. دوم اینکه

علامت های خرید را تشخیص دهید

1- صحبت کردن سریع

2- احساس صمیمیت ناگهانی

و

خرید راحت

برای مجبور کردن مشتری به تغییر از یک موقعیت به موقعیت دیگر باید تمام مزایای کالا را ذکر کرده و بر آن تاکید کنید و به مشتری بقبولانید که از خرید و استفاده از آن کالا لذت خواهد برد.

انرژی بالا داشتن

برای موفقیت در فروش، شما باید با انرژی بوده و واقعاً بخواهید که فروش تان را به اتمام برسانید. و باید عمیقاً آرزوی فروش کنید. و قویاً باور داشته باشید که فروش این کالا برای مشتری تان عالی است

مزایای کالای تان را برشمردید

وقتی کالای تان را توصیف می کنید، مثبت و بانشاط می شوید. کلام شما مشتری را به هیجان می آورد و بالاخره او از شما می پرسد: "چه زمانی می توانم آن را بخرم؟"

سؤال پرسیدن

حتی اگر مشتری به شما گفت: " مطمئن نیستم، شاید باید کمی صبر کنم" و یا "نمیدانم هزینه ی آن را پردازم یا خیر، اجازه دهید بیشتر راجع به آن فکر کنم"، می توانید در پاسخ بگویید:....

اصل مهم فروش

پس همیشه در فروش به یک اصل مهم دقت کنید: "میل و رغبت به خرید را افزایش دهید و حساسیت روی قیمت را کم کنید. هرچه مشتری تمایل بیشتری نسبت به خرید داشته باشد، به قیمت اهمیت کمتری می‌دهد"

اتمام فروش از طریق ارائه نمونه

این روش رایج ترین تکنیک موجود میباشد. با این روش می توانید سالانه میلیاردها دلار فروش داشته باشید. در این روش شما به مشتری اجازه میدهید کالا را لمس کند، بچشد، حس کند و در دست بگیرد و حتی آن را امتحان کند.

اتمام فروش از روش «فقط امروز»

اگر مشتری همچنان اصرار کرد باید باز هم به چند جای دیگر سر بزنم تا مطمئن شوم بهترین خرید را انجام میدهم"، می توانید از تکنیک «فقط امروزه استفاده کنید. به او بگویید