

شایستگی های یک فروشنده موفق

محمد مهدی ربانی

افتخار به شغل فروشندگی

ذهنیت خود را بهبود دهید
با اعتماد به نفس خود را معرفی کنید
با غرور بگویید برای کجا کار می کنید



بلند پروازی

اهداف بزرگ داشته باشید

اول بفروشید بعد بخرید

هر محصولی می خرید، باید ارزشش
بیش از قیمت آن باشد
تا در فروشش راحت باشید

اشتیاق

هیجان و اشتیاق سرایت می کند
ابراز احساسات مثبت
ایجاد توجه
ارایه با: اطمینان، افتخار و اشتیاق

آموزنده

اطلاعات بالا

یاددهنده مطالب به روز و جدید

تصمیم ساز

مختصر و مفید، کم حرف

شفافیت

مطمئن باشید که مشتری آن چه باید در
مورد محصولتان بدانند، به دقت
فهمیده اند

جلوگیری از سوتفاهم
پیشنهادهای طولانی و گیج کننده

ایجاد اضطرار در خرید

دلیل انجام معامله در همان لحظه
پاداش انجام معامله در همان لحظه

فوریت و سرعت ایجاد کنید

اعتبار

اعتبار سبب می شود مشتری به شما
اعتماد و اطمینان کند
معامله با شما احساس خوبی به مشتری
می دهد

اعتبار

ایجاد اعتبار



اعتماد به نفس

ظاهر آراسته

رفتار مودبانه

آگاهی و دانش

عدم اثبات اعتبار

خوش قول

تحويل محصول

حفظ اخلاق

مردم را فریب ندهید
هرگز دیگران را به خاطر پول فدا نکنید
برد-برد-برد
صداقت

ارزش

شما باید محصولی را بفروشید که به آن
اطمینان دارید

اگر اطمینان ندارید که منفعت محصولتان
برای مشتری بیش از قیمتی است که می
پردازد، آن محصول را به او نفروشید

جذاب

باید کسی باشید که مشتریان همیشه
مایل باشند که با شما صحبت کنند

اعتماد به نفس

دانش

تمرین

تجربه

عقیده

هرگز چیزی که نمی توانید به آن افتخار
کنید را نفروشید

برای انسان چه نفعی دارد که تمام دنیا را
به قیمت از دست دادن روح خود به
دست آورد؟

گوش شنوا

حرف مشتری

حرف مدیر فروش

مشورت با همکاران

انتقادپذیری

دانش فروش

دانستن شیوه کار

تنظیم قرارداد

ارایه کامل و متقاعد کننده

سه اصل حرفه ای

ارزش: مشتری زمانی خرید می کند که دریابد ارزش محصول، بیشتر از قیمت آن است.

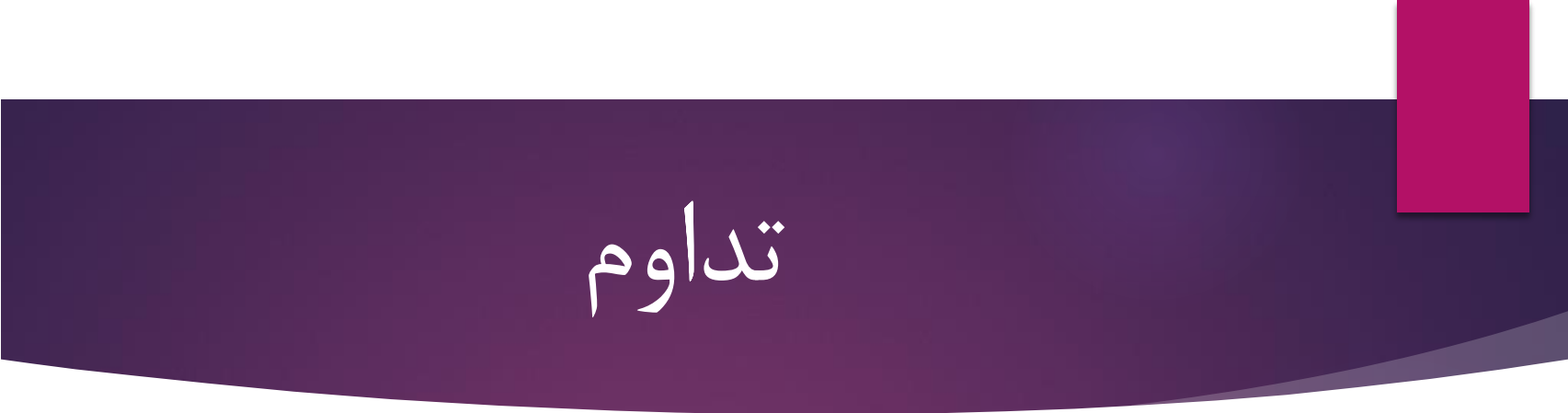
سرعت: چرا باید همان لحظه خرید کنند و دلایلی منطقی و درست ارائه کنید.

شفافیت: پیشنهاد قابل درک

شفافیت

بسیاری از فروش ها به این دلیل از بین می رود که مشتری، پیشنهاد را به شکل کامل نفهمیده است.

تمرین



تداوم

استمرار

پشتکار

تلاش

تعیین صلاحیت

فروشنده های حرفه ای ساعت های
زیادی را صرف فروش محصول شان به
مشتری غیر متناسب نمی کنند

تعیین صلاحیت

فروشنده های تازه کار ساعت های زیادی
را صرف می کنند تا مشتری را تحت
فشار قرار دهند و معامله ای هم صورت
نمی پذیرد

سازش پذیر

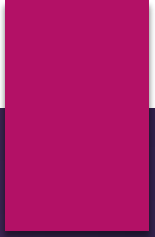
کنار آمدن با مردم

با شرایط

با شرکت ها

تفکر مثبت

نیمہ پر لیوان



چگونه آموزش را به نتیجه تبدیل
کنیم؟

تصمیم گرفتید چه ویژگی هایی
را بلافاصله بعد از این کلاس در
خود ایجاد کنید؟

فراموش نکنید

انتخاب های امروز شما،
آینده شما را می سازند

@MMRABBANI