

به نام خدا

دوره تسلط بر فروش

محمد مهدی ربانی

جزوه درس اول و دوم

تمام آنچه که می خوانید را خودم به شخصه آزموده ام و مطالبی که مفید یا کاربردی در فضای ایران نداشته اند را ننوشته ام.

کاری که اکنون می کنی، آینده ات را می سازد.

فروش نباید سخت باشد. خیلی ها فکر می کنند که باید بجنگند و به خود سخت بگیرند، اما اصلا به این شکل نیست. باید روی اهداف تان تمرکز کنید و کارهایی که برای تحقق آنها لازم است را انجام دهید.

باید به فروش جور دیگر نگاه کنید و از تلاش تان لذت ببرید.

اگر فکر می کنی فروش کار سختی است، حتما همین طور است؛ اما اگر از آن لذت ببری، آسان خواهد شد. البته که لازم است زحمت بکشی، نفس بزنی و عرق بریزی، اما از همه آنها لذت خواهی برد.

۸۰ درصد موفقیت در فروش بستگی به احساسات دارد؛ فقط ۲۰ درصد موفقیت در فروش به تکنیک ها و ترفندهای فروشندگی وابسته است!

احساسات، افکار نهان توست. افکار تو، احساسات را می سازد.

از احساسات آگاه شو، آنگاه سرچشمه هایش را بیاب.

سپس افکارت را عوض کن تا احساسات تغییر کند. همه چیز آنچنان تغییر پیدا خواهند کرد که با تحول در زندگی ات شگفت زده خواهی شد!

هر چیزی در پیرامونت بازتابی است از درون تو. اگر فکر می کنی که فروشنده خوبی نیستی، پس نیستی!

همه چیز در زندگی بازتابی است از ذهن تو. اگر ذهنت با فروش میانه خوبی ندارد، هر کاری حاضری بکنی الا فروش!

قدم اول و مهم ترین قدم در تسلط فروش چیست؟

برای تغییر هر چیزی ابتدا باید درونت را تغییر دهی. اگر می خواهی قدرت نامحدود درونی ات را آزاد کنی، باید از آن دست برداری، باید مرزهای فرضی که برای آن قبول کردی را آزاد کنی.

اگر امروز نمی توانی بفروشی، دلیل آن برنامه ریزی درونی خودت است. اگر می خواهی ستاره فروش در صنعت خود بشوی، باید عقاید مزاحم و بازدارنده خود را تغییر دهی.

تا الان ۱۵ سال تجربه فروشندگی به من نشان داده است که تفاوت فروشنده های برتر با افراد ضعیف که به نان شب محتاج بوده اند، در باورهای آنهاست. زمانی که من این موضوع را دریافتم روزی بود که زندگی ام تغییر کرد. تا آن روز موفقیت را در کلاس های دانشگاه و کتاب های جور و جور می جستیم. اما دیدم اینها جواب نمی دهد. یک روز در یکی از همایش ها موضوع را با استاد مدعو شرکتی که برایش بازاریابی دارو می کردم عنوان کردم و از او پرسیدم دردم چیه که نمی توانم بفروشم، من که همه کتابهای فروش را خوانده ام و همه کلاسهای شما را شرکت کرده ام؟

پاسخ داد: تو مخت مشکل داره!

با ناراحتی گفتم یعنی چه که مخم مشکل داره!؟

استاد گفت: تنها راه پیشرفت در فروش همان کلاس ها و کتاب ها است اما فقط برای افرادی که مخ شان مشکل ندارد!

کمی تو ذوق ام خورده بود ولی دیگر خسته شده بودم از متوسط بودن، از نگاه بالا به پایین دیگران و از مشکلات مالی هر روزه ام. ماندم و از او راه حل خواستم.

او گفت: بشین یه جا تنها به افکارت نسبت به فروش و فروشندگی آگاه شو. آنها را بنویس و سپس به منشا آنها پی ببر. آنگاه ذهنت را تغییر بده، معجزه را در خواهی یافت.

باید قبل از دست زدن به هر آموزشی، این حس اطمینان که می توانید در فروش ماهر شوید و تا پله آخر نردبان پیش خواهید رفت را در خود بسازید.

ایمان و باور

اگر ایمان و باور داشته باشید، دست به عمل می زنید و تلاش می کنید، سدهای مقابل تان را خواهید شکست و زندگی تان را خواهید ساخت. نیرویی خارق العاده در باورها خوابیده است.

شروع به باور کردن خود کنید و منتظر نتایج شگفت باشید.

تجربه های مثبت به باور شما کمک می کند. به موفقیت هایی که تا به حال داشته اید فکر کنید. به کارهایی که به خوبی از پسش برآمده اید. به کارهایی که تمامش کرده اید و آنها را نیمه تمام نگذاشته اید. فعالیت هایی که در آنها عالی هستید، رفتارهای سرآمد شما و نقاط قوت تان را به یاد آورید.

وقتی با فروشنده های برتر همراه می شوید، باورتان قوی تر می شود، زیرا می بینید که یک انسان می تواند خوب بفروشد و شما هم با خود فکر خواهید کرد که مگر چه کم دارید از او؟ و در ذهن ناخودآگاه تان باور کند که شما هم می توانید.

برخی از فروشنده های ما فکر می کنند که فروش های بالا اصلا امکان پذیر نیست، وقتی من به آنها آمار دیگر فروشندگان را نشان می دهم شوکه می شوند! می گویند ما فکر نمی کردیم کسی بتواند بسته های آموزشی را به این تعداد بفروشد. پس سعی کنید با فروشندگان برتر نشست و برخاست کنید و خود را در محاصره افراد موفق قرار دهید.

یکی از دوستانم می گفت اگر می خواهی بازیگر شوی، با بازیگران نشست و برخاست کن. اگر می خواهی سخنران شوی، با سخنرانان بجوش، اگر می خواهی فروشنده شوی، با فروشنده های برتر همنشین باش.

نکته بسیار مهم دیگر پرهیز از هم نشینی با منفی اندیشان است؛ افرادی که ذکر هر روزه شان "نمی شود"، "نمی توان"، "اوضاع خرابه" و ... است. اگر من به شما بگویم بیا بریم یک مهمانی که در آنجا شربت به همراه کمی سم سرو میشه، حاضرید با من بیایید؟ حالا اگر بدانید رفت آمد با افراد منفی، به جای یکم سم، مقدار زیادی سم مهلک به ذهن شما وارد می کند، چه خواهید کرد؟ حاضرید با آنها بجوشید؟ حاضرید روح و مغز خود را مسموم کنید؟ پاسخ شما حتما منفی است اما متاسفانه باید بگویم که در عمل این طور نیست و شما هر روزه مقادیر زیادی سم از طرف افراد بهانه جو به مغز خود وارد می کنید.

جمله ای از جیم ران، مربی افسانه ای موفقیت من را تحت تاثیر گذاشت و سبب شد صفحه جدیدی در زندگی ام باز کنم. ما در انتشارات مان (نگاه نوین) چند اثر مکتوب و صوتی از جیم ران منتشر کرده ایم و هدف گذاری ام این است که تمام افکار او را به صورت تصویری در اختیار فارسی زبانان دنیا بگذارم. سخن تاثیرگذار جیم ران این است:

شما میانگینی از پنج نفری هستید که بیشتر وقت خود را با آنها می گذرانید.

به اطراف تان نگاه کنید، آیا دوستان و همراهانتان همان هایی هستند که بخواهند در آینده شما تاثیرگذار باشند؟

شما شبیه کسانی می شوید که با آنها نشست و برخاست می کنید، این یک اصل مسلم است.

اگر می خواهی آینده ات را ببینید کاری ندارد، به اطرافیانت نگاه کن.

البته خوشبختانه ما می توانیم اطرافیان مان را انتخاب کنیم، خیلی سخت است که اطرافیان و نزدیکتن منفی- نگرمان را یک شبه کنار بگذاریم، برخی از آنها فامیل مان هستند، همکارمان هستند، پس چه کار باید بکنیم؟ چگونه با کسانی هم نشین شویم که دوست داریم مانند آنها باشیم؟ درست است، ساده نیست، اما این یکی از اصول افراد موفق است و برای بالا رفتن، شما مجبورید هزینه پردازید.

برای اینکه