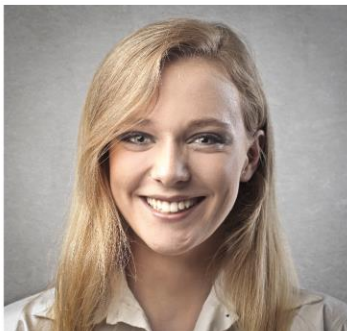
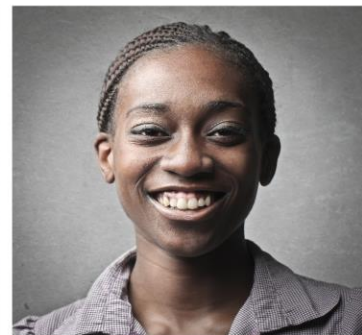
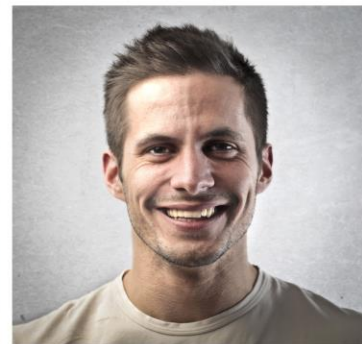


فروش به افراد مختلف

محمد مهدی ربانی



Assertives

مدعی

مشتاق اطلاعات مستند

آنها بیشتر بر تصمیم‌گیری‌های خودشان متکی هستند

گاهی اوقات بدخلق می‌شوند و رفتاری غیردوستانه

دارند

نمی‌توانند تحمل کنند وقتشان تلف شود



Assertives

آمادگی

سریع نکته اصلی مطالبی که می‌گویید را می‌گیرند.
بنابراین از تکرار بپرهیزید.

به شدت رقابتی هستند. اگر به آنها نشان دهید که
محصول شما چگونه به آنها در برابر رقبایشان برتری
می‌دهد، راه خود را برای یک فروش موفق باز کرده‌اید.

Assertives

کلماتی که چنین افرادی دوست دارند بشنوند عبارت
است از:

بهترین، منحصربه‌فرد، سریع، قدرتمند، مزیت رقابتی.

Amiables

سازگار

دوست‌داشتنی

به صداقت و اعتماد ارزش می‌نهند.

به دنبال برقراری روابط صمیمانه هستند.



Amiables

رویکرد آنها نسبت به حل مسائل تاثیرگذاری بر احساسات دیگران است. بیش از دیگر تیپ‌های شخصیتی طول می‌کشد که به راه حلی برسند و در مورد مساله‌ای تصمیم‌گیری کنند.

وارد درگیری نمی‌شوند و در عوض ترجیح می‌دهند منافع همه را در نظر بگیرند.

Amiables

ارتباط برقرار کنید

با بینشی قدرتمند از اینکه محصول یا خدمات شما چگونه به شرکت این گونه افراد نفع می‌رساند، خودتان را در جایگاه یک کارشناس قرار دهید.

این افراد رویکردهای مرحله به مرحله را برای جذب اطلاعات ترجیح می‌دهند، نه برخورداری از داده های زیاد یکجا.

Amiables

تحت تاثیر شهادت مشتریان دیگر قرار می گیرند؛
به خصوص مشتریانی که رضایت شخصی زیادی از
محصولات شما ابراز می کنند.

کلماتی که این نوع افراد دوست دارند بشنوند
عبارت است از: محبوب، قابل اتکا، تضمین شده،
اثبات شده، ایمنی و امنیت.

Expressives

برونگرا





Expressives

برونگرا

تیپ‌های شخصیتی برونگرا مثل افراد سازگار به کسانی که دور و برشان هستند زیاد اهمیت می‌دهند.

آنها افرادی خودانگیخته، خلاق و بانگیزه هستند و به قابلیت‌های ذاتی خودشان افتخار می‌کنند.

Expressives

برای تعاملات مثبت انرژی زیادی می گذارند.
وارد درگیری های ذهنی با افراد نمی شوند.
به صورت ذاتی اعتماد به نفس بالایی دارند.
اغلب پرحرارت و پرانرژی هستند و با چشم بر
هم زدنی آماده اند که به مرحله بعد
تصمیم گیری بروند.

Expressives

در کنار ماهیت پرانگیزه‌ای که دارند، این افراد خیلی زود خسته و کسل می‌شوند.

از ارائه طرح‌های پیشنهادی مملو از جزئیات و داده‌محور خودداری کنید.

در عوض، موردکاوی‌هایی ارائه دهید که سوابق موفقیت محصولتان را به نمایش بگذارد.

Expressives

با افرادی شبیه خودشان ارتباط برقرار می کنند و
برای نظرات چنین افرادی احترام زیادی قائلند. آنها
پذیرای برقراری روابط بلندمدت با شما هستند.
کلماتی که این افراد مایلند بشنوند عبارت است از:
راحت، سرگرم کننده، ارزان و بدون مشکل

Analytical

تحلیلگر

محاسبه گر و حلال مشکل

در جلسات قبل از اینکه از در وارد شوید، همه چیز را در موردتان می دانند.

در برابر این افراد آماده باشید که انبوهی از سوالات با جزئیات را پاسخ دهید.



Analytical

فرآیند تصمیم‌گیری آنها به شدت به تحقیق،
آزمایش و انتخاب دقیق گزینه‌ها وابسته است.
تصمیم‌ها بر اساس ارقام واقعی اتخاذ می‌شوند.
احساسات هیچ نقشی در معادله این افراد ندارد.



Analytical

خودشان تحقیقات انجام می دهند، لازم نیست
برای توصیف نکات اساسی و اولیه محصول
وقت تلف کنید.

تنها مزایای کلیدی را با مثال های واقعی و
مملو از عدد و رقم، نتایج نظرسنجی، درصد
رشد و... در اختیار آنها قرار دهید



Analytical

در برابرشان هیچ راه میانبری در فرآیند فروش وجود ندارد.

آنها وقتی برای خرید تصمیم می گیرند که کلیه داده های لازم را مرور و خلاصه کرده باشند. صبوری شما (و نیز تمایل به دادن اطلاعات اضافی در صورت درخواست) آنها را به شدت راضی می کند.

Analytical

کلماتی که افراد تحلیلگر دوست دارند بشنوند
عبارت است از:

داده، درصد، تحقیق، مدرک و نتایج.

تمرین

شخصیت شما از کدام نوع است؟

فراموش نکنید

انتخاب های امروز شما،
آینده شما را می سازند

@MMRABBANI