

راهین وب



www.rahinweb.com

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

موفق شدن در فروش مهمترین عامل حیاتی برای هر کسب و کاری می باشد و ۲۰ درصد فروشندگان واقع در رأس، ۸۰ درصد مداخل ناشی از فروش را به جیب می زنند. ۵ تا ۱۰ درصد اول فروشندگان موفق به مقدار زیاد بیش از این عایدی می برند. هدف شما باید این باشد که در ردیف یکی از بهترین فروشندگان قرار بگیرید. خوشبختانه این کار ساده تر از آنی است که تصورش را می کنید.

موفقیت در فروش

موفقیت قابل پیش بینی است

یکی از نقاط عطف زندگی من مربوط به زمانی بود که با قانون علت و معلول آشنا شدم. بر اساس این قانون برای هر معلول، مانند درآمد سطح بالا، علت یا علت هایی وجود دارد. اگر کاری را که سایر موفق ها انجام می دهند شما هم انجام بدهید، سرانجام به همان نتایج آنها می رسید. و موفق شدن در فروش برای شما حتمی است.

در ادامه می خواهیم برخی از دلایل مهم درمورد موفق شدن در فروش را با شما در میان بگذارم. هرچه این مورد را بیشتر تمرین کنید نتایج بهتری به دست می آورید. وقتی این نقطه نظرها را آموختید، می توانید آنها را بارها و بارها تمرین کنید. اینگونه در صف پیشتازان حرفه خود قرار می گیرید.

۱. کاری را که دوست دارید، انجام بدهید

تمام فروشندگان به واقع موفق و پردرآمد، عاشق کارشان هستند. شما هم باید بیاموزید که کارتان را دوست بدارید و بعد متعهد شوید تا در حرفه تان به حد عالی برسید.

هر اندازه وقت لازم است صرف کنید، هر بهار را که لازم است بپردازید، هر کاری را که لازم است

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

انجام بدهید تا در کاری که می‌کنید بهترین شوید. متعهد شوید که در ردیف بهترین ها و در شماره ۱۰ درصد بالا قرار بگیرید.

در صف بهترین ها قرار گرفتن یک انتخاب است. متأسفانه اغلب اشخاص عمری را در کار فروش صرف می‌کنند بدون اینکه موفق شدن در فروش را خوب تجربه کنند و هرگز به ذهنشان خطور نمی‌کند که باید در کاری که می‌کنند در ردیف بهترین ها قرار بگیرد.

اما خبر خوش این است که مجبور نیستید در دنیا بهترین باشید تا زندگی فوق‌العاده داشته باشید. موفق شدن در فروش از آن کسی است که تنها اندکی از دیگران بهتر باشد.

عزت نفس و موفقیت

قبلاً درباره اهمیت عزت نفس و موفقیت صحبت کردیم. روانشناسان به این نتیجه رسیدند که تا ندانید در کاری که می‌کنید از تبحر کافی برخوردار اید، هرگز به احساس خوب نمی‌رسید. هرگز نمی‌توانید خودتان را به عنوان یک انسان ارزشمند دوست بدانید، مگر آنکه در حرفه تان توانمند ظاهر گردید.

علت ناراحتی و ناخشنودی بسیاری از اشخاص این است که وقتی صبح از خواب بیدار می‌شوند و در آینه به خود نگاه می‌کنند نگاهشان به کسی می‌افتد که در هیچ زمینه‌ای در سطح عالی قرار ندارد.

مردها به‌خصوص زمانی به احساس خود ارزشمندی میرسند که بدانند در کاری که می‌کنند عالی هستند. اگر مرد در کاری که می‌کند آنقدرها خوب نباشد و دیگران هم این صلاحیت او را به رسمیت نشناسند از کاری که می‌کند راضی به نظر نخواهد رسید.

می‌توانید بهترین باشید

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

هر کس می تواند در کارش در سطح عالی قرار بگیرد. همه از توانایی بهتر شدن برخوردارند. انگار طبیعت در همه ژن بهترین شدن را فراهم آورده است. این به خود اشخاص مربوط است که زمینه بهتر شدن خود را پیدا کنند و بعد با تمام وجود بکشند در آن چه توانایی اش را دارند در سطح بهترین ها قرار بگیرند. بنابراین هیچ وقت موفق شدن در فروش دور از ذهن نیست.

مایکل جوردن بازیکن حرفه‌ای بسکتبال، از مهارت فوق العاده برخوردار بود. زمان خبرنگاری به او گفت «شما خیلی خوش اقبال بودید که با چنین استعداد و مهارتی متولد شدید.»

جوردن در جواب گفت: «استعداد در همه هست، اما نمایاندن این استعداد به تلاش فراوان احتیاج دارد»

خیلی ها به اشتباه گمان می کنند اگر از استعداد و توانمندی برخوردار باشند، خود به خود در سطح عالی ها و بی کم و کاستها قرار می گیرند و این در حالی است که رسیدن به صف بهترین ها مستلزم سال ها تلاش و کوشش است. چیزی جای سخت کوشی را نمی گیرد.

۲. دقیقاً تصمیم بگیرید که چه می خواهید

در شرایط ابهام به سر نبرید. دقیقاً مشخص کنید که از زندگی خود چه می خواهید این را به عنوان هدف خود قرار بدهید و بعد مشخص سازید چه بهایی برای آن می خواهید بپردازید. اغلب اشخاص هرگز این کار را نمی کنند.

با توجه به بررسی‌های صورت گرفته تنها ۳ درصد اشخاص هدف های مکتوب دارند و اینها پردرآمدترین مردمان در حرفه خود هستند. اینها کسانی هستند که تکان می دهند و به حرکت در می آیند این ها خلاق و نوآور هستند. اینها بهترین کارفرمایان و فروشندگان هستند. تقریباً همه برای آن ها کار می کنند.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

فرمول هدف

حالا به یک فرمول هفت مرحله ای اشاره می کنیم که می توانید برای هدف گذاری و دسترسی به آن از این فرمول استفاده کنید.

اول دقیقاً مشخص کنید که چه می خواهید اگر می خواهید درآمد خود را افزایش بدهید دقیقاً مشخص کنید میخواهید درآمدی داشته باشید.

دوم هدف خود را مکتوب کنید هدفی که مکتوب نباشد یک خیال و رویاست و در پس خود انرژی و قدرتی نهفته ندارد.

سوم برای دستیابی به هدف خود زمانی را مشخص سازید. ذهن نیمه هوشیار شیفته ضرب الاجل است تا همه نیروهای خود را فعال سازد.

اگر هدف تان بزرگ و جامع است، است زیر هدف هایی برای آن تعیین کنید. اگر هدف شما ۱۰ ساله است، برای هر یک از سالها هدفی را در نظر بگیرید و بعد به طور پیوسته پیشرفت خود را با توجه به زمان های تعیین شده اندازه بگیرید.

چهارم فهرستی از تمامی کارهایی که برای موفق شدن در فروش می توانید از آنها استفاده کنید تهیه نمایید. وقتی به فعالیت های جدیدی برخورد کردید آنها را هم به فهرست خود اضافه کنید.

پنجم فهرست را با توجه به اهمیت موارد اولویت بندی کنید. این گونه متوجه می شوید که مهمترین قلم و مورد موجود در فهرست شما کدام است.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

ششم برای رسیدن به هدفتان دست به کار شوید. علت اصلی موفقیت اشخاص عملگرا بودن آنهاست. ناکام ها همیشه برای ناکامی خود توجیهاتی دارند، اما دیری نمی گذرد که انرژی آنها تمام می شود و به همان جایی که قبلا بوده اند بر می گردند.

هفتم همه روزه کاری صورت دهید تا شما را به جانب مهمترین هدف خود به حرکت درآورد. این کار را سالی ۳۶۵ روز انجام بدهید.

۱۰ هدف را بلافاصله مشخص سازید

در اینجا لازم است تمرینی انجام بدهید. برگه کاغذی را بردارید و در بالای صفحه کلمه هدف ها به همراه تاریخ امروز را بنویسید. بعد ده هدفی را که در ۱۲ ماه آینده می خواهید به آن دسترسی پیدا کنید، مکتوب نمایید این تمرین ۳ تا ۵ دقیقه وقت شما را می گیرد.

وقتی فهرست ۱۰ هدف را مشخص ساختید، فهرست را مرور کنید و از خود بپرسید: « کدام یک از هدف های این فهرست را اگر در مدت ۲۴ ساعت تحقیق بخشم، بیشترین تاثیر مثبت را در زندگی من بر جای خواهد گذاشت؟»

پاسخ به این سوال مهم ترین هدف و مقصد شما را مشخص می سازد. حالا این حرف را به بالاترین بخش برگه خود انتقال بدهید و آن را به روشنی و با تمام جزئیاتش بنویسید. کاری کنید که قابل اندازه گیری باشد.

برای رسیدن به آن زمانی را مشخص سازید.

تمام کارهایی را که برای رسیدن به این هدف باید انجام بدهید، مشخص کنید .

این فهرست را اولویت بندی کنید.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

اقدام کنید و دست به کار شوید و بعد همه روزه برای دسترسی به هدفتان کاری صورت دهید.

هدف اصلی و قطعی شما

وقتی صبح از خواب بیدار می شوید، به این هدف خود بیاندیشید. وقتی طی روز کار میکنید به این هدف خود بیاندیشید. درباره این حرف با اشخاصی که در زندگی شما مهم هستند بحث کنید. شبها قبل از خواب به این هدف بیاندیشید.

به این فکر کنید که وقتی به این هدف خود رسیدید، چگونه به نظر خواهد رسید.

پیوسته تصور و تجسم کنید که به هدفتان دست پیدا کرده اید. پیشاپیش مصمم شوید تا زمانی که به این حرف نرسیده اید دست از تلاش برندارید.

زندگی خود را تغییر بدهید

این تمرین زندگی شما را متحول می سازد. اگر از نظم و ترتیب و عزم راسخی برخوردار باشید تا اقدامات توضیح داده شده در بالا را انجام دهید در مدت یک سال یا کمتر از آن به هدف خود برسید زندگی‌تان شکل و شمایل دیگری پیدا خواهد کرد. نسبت به خود احساس بسیار خوبی پیدا می کنید. در تمامی زمینه های زندگی پیشرفت می کنید. اشخاص و موقعیت هایی را به زندگیتان فرا می خوانید که می توانند به شما کمک کنند. این گونه معجزه به وقوع می پیوندد.

تصمیم بگیرید که چه می خواهید

۳. با پشتکار و عزم راسخ از هدفتان حمایت کنید

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

وقتی شروع کردید حتی فکر شکست خوردن را از سرتان بیرون کنید با اراده و پشتکار از هدف تان حمایت کنید.

از هیچ اقدامی فروگذار نکنید. تعهد کافی داشته باشید. مصمم شوید که هیچ عاملی مانع از آن نخواهد شد که به هدف خود دست پیدا کنید.

طرز برخورد شما با ناملایمات، مشکلات و نومیدها مشخص می‌کند که یک دو یا سه سال دیگر در کجا قرار می‌گیرید.

اپیکتتوس فیلسوف یونانی زمانی گفت: « شرایط انسان را نمی‌سازند بلکه او را به خودش می‌نمایانند.»

۴. متعهد شوید که در تمام مدت عمرتان مطلب بیاموزید

ذهن شما بزرگترین سرمایه شماست. کیفیت اندیشه شماست که کیفیت زندگی شما را تعیین می‌کند. به یادگیری مادام‌العمر متعهد شوید در این زمینه هر چه بگویم کم گفته‌ام.

چندی پیش یکی از دانشجویان دانشکده پرسشنامه ۳۹ سوالی را برای همه مدیران عامل شرکت‌های فورچون ۵۰۰ ارسال کرد. ۸۳ مدیرعامل این پرسشنامه را تکمیل کردند و آن را پس فرستادند. این تعداد پاسخ از ناحیه مدیرانی که سرشان به شدت شلوغ است بسیار زیاد و قابل تعمق است.

این دانشجو پس از مرور پرسشنامه‌ها به این نتیجه رسید که این رهبران تجاری چه عواملی را برای موفقیت ضروری می‌دانند. شاید مهمترین نکته‌ای که آنها با آن اشاره کردند این بود: « هرگز از یاد گرفتن دست نکشید.» این مطلب در مورد شما هم کاربرد دارد.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

ذهن شما قدر کار شما را می داند

بخوانید، گوش بدهید، برنامه های ویدیویی و نوارهای آموزشی را ببینید و بشنوید. هرگز فراموش نکنید که ذهن ارزشمندترین دارایی شماست. هر کالایی را که بخرید، پس از مدت ارزش خود را از دست می دهد، اما شما می توانید با مطالعه و یادگیری پیوسته بر ارزش ذهن خود بیافزایید.

ارزش خود را بالا ببرید

هرکس زندگی را با علم و اطلاع عملی محدودی شروع می کند که می تواند از آن برای فایده رسانی به دیگران استفاده نماید. هر چه بیشتر بیاموزید، ارزشمند تر می شوید. هرچه از دانش بیشتری بهره بگیرید، پاداش شما بیشتر می شود و سطح درآمد تا افزایش بیشتری پیدا می کند.

وقتی روزهای زندگی را پشت سر می گذارید تجربه بیشتری کسب می کنید مطالب بیشتری می خوانید و بر مهارت های خود می افزایید، دانشتان رشد می کند و پاداش های شما در زندگی افزایش پیدا می کند.

در زمینه موفقیت، قانون علت و معلول به شکل بیاموزید و عمل کنید در می آید. هرگاه مطلبی بیاموزید و آن را مورد استفاده قرار بدهید. به جلوه قدم بردارید بار دیگر حرکت به جلو شما آغاز می شود. هر چه بیشتر بیاموزید و آموخته های خود را به کار بگیرید سریعتر به جلو گام برمی دارید.

همچنان بر توانمندی های خود اضافه کنید

تصور کنید که میزان دانش و علم و اطلاع شما مانند آب در درون یک سطل است. سطح آب درآمد شما را مشخص می سازد. وقتی زندگی را شروع کردید، سطح دانش شما به شدت

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

کم عمق بود در نتیجه موفقیت های شما هم به شدت جزئی بودند. وقتی بر سطح دانش و مهارت خود می افزاید سطل شما پرتی می شود و در نتیجه بر میزان پاداش و درآمد شما اضافه می گردد.

اما در اینجا به مسئله ای بر می خوریم. سوراخی در کف این سطل وجود دارد. اگر در هر زمانی دست از یادگیری بکشید و یا اگر بر علم و اطلاع خود چیزی نیفزایید، سطح آب درون سطل شما کاهش می یابد. دیگران از شما عبور می کنند. اگر پیوسته علم و اطلاع خود را افزایش ندهید، حاشیه امنیت خود را از دست می دهید و دانش و معلومات شما فاقد ارزش می شوند.

هرگز از یادگیری دست نکشید

شمار کثیری از مردمان بالغ این مطلب را به درستی درک نمی کنند. اطلاعات اولیه را می گیرند و بعد از افزودن بر آن خودداری می ورزند. و بعد وقتی می بینند جوان ترها از کنار آنها عبور می کنند عصبانی می شوند. کسی تا به حال به آنها نگفته که یادگیری پیوسته چه نقش مهمی می تواند داشته باشد.

اگر پیوسته نیاموزید و یاد نگیرید، دانشی که دارید مرتب کم و کمتر می شود. شخص بی صلاحیت فردا کسی است که امروز بر علم و اطلاع خود اضافه نمی کند. بی سواد کسی است که دست از یادگیری کشیده است.

مصمم شوید که همه روزه مطالب جدیدی بیاموزید. همه روزه کتاب بخوانید به نوارهای آموزشی گوش بدهید. هرچه می توانید آموزش ببینید و بر دانش خود بیافزایید.

۵. برای موفق شدن در فروش از وقت خود به خوبی استفاده کنید

زمان تنها چیزی است که برای فروش دارید. این سرمایه اولیه شماست. اینکه چگونه از فرصت

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

های خود استفاده می کنید کیفیت و سطح زندگی شما را مشخص می کند بنابراین مصمم شوید و تصمیم بگیرید که از این فرصت به خوبی استفاده کنید.

با توجه به قانون ۸۰ به ۲۰ بعضی از از کارهای شما به مراتب از کارهای دیگران ارزشمند تر هستند، هرچند ممکن است انجام دادن هر دو کار زمان و وقت مشابهی را به خود تخصیص بدهند. هدف شما باید این باشد روی فعالیت های متمرکز شوید که به زندگی و کار شما بیشترین فایده را برساند.

همه روزهای خود را با فهرستی شروع کنید. بهترین زمان تهیه این فهرست شب به قبل است. هر کاری را که باید روز بعد انجام بدهید، مکتوب کنید. ابتدا قرارهای ملاقات از قبل مشخص شده را بنویسید و بعد به سرقت هر آنچه به آن فکر می کنید و باید انجام بدهید، بروید. هرگز بدون فهرست کار نکنید.

متخصصان مدیریت می گویند با برنامه ریزی کردن ۲۵ درصد بر کارایی شما افزوده می شود، و یا اینکه دو ساعت وقت برای خود ذخیره می کنید. تهیه فهرست یکی از اصول اساسی نظام مدیریت زمان و زندگی است.

برای موفق شدن در فروش پس از تهیه فهرست کارهای در دست اجرا، اولویت ها را مشخص سازید. مشخص کنید چه عواملی اهمیت بیشتر و چه عواملی اهمیت کمتر دارند. از خود بپرسید اگر قرار باشد به مدت یک ماه شهر را ترک کنم و قبل از آن یک کار مهم را انجام بدهم آن چه کاری خواهد بود؟

جواب شما هر چه باشد به دور آن مورد دایره بکشید. این تمرین به شما کمک می کند تا آنچه را به واقع مهم است مشخص سازید. وقتی کار با اولویت خود را مشخص ساختید، می دانید از کجا باید شروع کنید و روی چه کاری متمرکز شوید.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

مهم ترین وظیفه پیش رو را انتخاب کنید

سوال مهمی که در زمینه مدیریت زمان می توانید بکنید این است: «کدام کار است که اگر آن را به خوبی انجام بدهم، بیشترین تأثیر را روی کارم بر جای می گذارد؟» همیشه کاری وجود دارد که اگر آن را به خوبی انجام بدهید، می تواند روی جواب ها و نتایج شما تأثیر فراوان بر جای بگذارد.

می توانید این سوال را به طرز دیگری بکنید: «کدام کار است که من و تنها من می توانم انجام بدهم که اگر به درستی انجام گیرد، تفاوتی حقیقی در زندگی من ایجاد می کند؟»

در هر ساعت از هر روز زندگی تنها یک جواب برای این سوال وجود دارد. تنها یک کار است که اگر آن را به درستی انجام بدهید، تغییری در زندگی شما ایجاد می کند. این کاری است که اگر شما نکنید، هیچ کس دیگری آن را برای شما انجام نمی دهد. اما اگر این کار را بکنید و آن را به خوبی انجام بدهید، می تواند تفاوتی حقیقی در زندگی شما ایجاد کند. آن کار کدام است؟

آخرین پرسشی که در اولویت گذاری مطرح می کنید این است: «در حال حاضر ارزشمندترین طرز استفاده از زمان در اختیارم کدام است؟»

بار دیگر هر ساعت یک بار این سوال را پرسید. همیشه جواب واحدی برای این پرسش وجود دارد. وظیفه شما این است که مطمئن شوید کاری که می کنید در هر لحظه سودمندترین و مهم ترین کاری است که می توانید انجام بدهید.

توجه و تمرکز

و سرانجام آخرین نکته درباره مدیریت زمان بعد از تهیه فهرست و تعیین اولویت ها برای موفق شدن در فروش این است که روی مهمترین وظیفه ای که پیش روی شماست کار کنید.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

باید روی این کار به شدت متمرکز شوید و آن را به بهترین شکل انجام بدهیم و به انتها برسانید. این اقدام بیش از هر کار دیگری عملکرد و بهره‌وری شما را افزایش می‌دهد.

۶. از پیشروان تبعیت کنید

کاری را که موفقها به انجام می‌دهند شما هم انجام بدهید. از رهبران و پیشروان در رشته فعالیت خود پیروی کنید. از کسانی تقلید و تبعیت کنید که می‌دانند در زندگی به کجا می‌روند.

به اطراف خود نگاه کنید. کدام اشخاص را بیش از بقیه تحسین می‌کنید؟ کدام یک از آنها به نتایجی دست یافتند که شما می‌خواهید در ماهها و سالهای آینده خود به آنها دست پیدا کنید؟ بهترین و واجد شرایط ترین اشخاص واقع در پیرامون خود را انتخاب کنید و آنها را الگوهای خود قرار بدهید. تصمیم بگیرید که می‌خواهید مثل آنها باشید. تا حدی که امکان دارد خود را با آنها تطبیق بدهید.

اگر می‌خواهید بدانید چگونه می‌توانید فروشنده موفق باشید، به سر وقت اشخاص مهم در کسب و کارتان بروید و از آنها توصیه و راهنمایی بخواهید. از آنها بپرسید چه کتابی را باید بخوانید، کدام برنامه‌های ویدیویی را باید تماشا کنید. از آنها بپرسید در کدام دوره آموزشی باید شرکت کنید. از نگرشها، استنباطها، فلسفه‌ها و روش‌های کاری‌شان سوال کنید.

از بهترینها بیاموزید

موفق و همیشه به دیگران کمک می‌کند تا به موفقیت برسند. کسانی که بیش از سایرین کار دارند و سرشان به اصطلاح شلوغ است همیشه فرصت پیدا می‌کنند تا به دیگران کمک کنند.

وقتی از یک شخص موفق توصیه و راهنمایی می‌خواهید، آن را مد نظر قرار دهید. کاری را که آن موفق برنده انجام دادنش را به شما توصیه می‌کند، انجام بدهید. کتابی را که توصیه کرده بخريد و بخوانید. به نواری که توصیه کرده گوش بدهید. در دوره‌های آموزشی پیشنهادی و

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

شرکت کنید و آنچه را که می آموزید، به مرحله اجرا بگذارید. اینگونه شرایطی فراهم می کنید کسی که به شما کمک کرده بخواهد بیشتر به شما کمک کند.

الگوهای خود را انتخاب کنید

در جریان یک همایش که برای بیش از هزار فروشنده حرفه ای برگزار کردم، در ساعت تنفس فروشنده ای به من مراجعه کرد و برایم حکایت جالبی تعریف نمود. من بلافاصله با توجه به وضع ظاهری و دانستم که فروشنده موفق است. لباس بسیار آراسته ای پوشیده بود، اعتماد به نفس را به نمایش می گذاشت و از آرامشی خاص برخوردار بود. فروشنده موفق می دانست.

او به من گفت وقتی کارش را شروع کرد با فروشندگان کوچک در رابطه و معاشرت بود. در شش ماه نخست فعالیتش دانست که در شرکت او چهار فروشنده موفق دارند که اغلب اوقات شان را با هم می گذرانند. آنها به فروشندگان سطح پایین اعتنایی نمی کردند.

او به فروشندگان سطح پایین، به خودش و به فروشندگان طراز بالا توجه کرد و بلافاصله متوجه موضوعی شد. فروشندگان پرفروش در مقایسه با فروشندگان کم فروش لباسهای بسیار بهتری می پوشیدند. گوش به زنگ هوشیار و شیک بودن و حرفه ای به نظر می رسیدند. به آدم های موفق شباهت داشتند.

راهنمایی بخواهید

روزی از روزها او از یکی از فروشندگان موفق پرسید که برای موفق شدن در فروش چه می تواند بکند. فروشنده موفق از او پرسید که آیا از مدیریت زمان استفاده می کند. معلوم شد که این فروشنده جوان هرگز با مفهوم مدیریت زمان آشنا نشده است. فروشنده موفق به او گفت از چه سیستمی برای مدیریت زمان پیروی می کند و چگونه می تواند آن را تهیه کند. فروشنده جوان به توصیه فروشنده موفق عمل کرد. دیری نگذشت که از زمان استفاده بهینه می کرد.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

بعد از آن این شخص تصمیم گرفت از فروشندگان موفق الگوبرداری کند. او نه تنها از فروشندگان موفق پرسید چه کتابهایی را بخواند و چه نوارهایی گوش بدهد، بلکه از نزدیک به تماشای آنها نشست و آنها را الگوی خودش قرار داد. هر روز صبح قبل از اینکه کارش را شروع کند روبه روی آینه اش ایستاد و از خودش می پرسید: آیا من شبیه بهترین فروشندگان در حرفه خودم هستم؟

به تفاوت ها توجه کنید

با دیدی منتقدانه به خودش نگاه می کرد، به خصوص به لباس و طرز آرایش و سر و وضع خود دقیق می شد. اگر احساس نمی کرد که شبیه فروشندگان طراز اول است، آنقدر لباسش را تغییر می داد تا در ردیف آنها قرار بگیرد. تنها در این صورت بود که به محل کارش می رفت.

در مدت یک سال، او تبدیل به یکی از فروشندگان طراز اول در کارش شد. در این زمان آنها با فروشندگان بزرگ و موفق معاشرت می کرد. او بعد از مدتی متوجه شد موفق شدن در فروش برایش اصلاً سخت نیست و تبدیل به یکی از آنها شده بود.

حرکت صعودی

در نتیجه فروش زیاد را به کنگره فروشندگان کشور دعوت کردند. در این گردهمایی او هرگاه فرصتی پیدا می کرد با بهترین فروشندگان کشور حرف می زد و از آنها راهنمایی می خواست. تعجب وجود ندارد که آنها به خود می بالیدند. آنها تجربیات خودشان را با او در میان گذاشتند توضیح دادن چگونه از پایین به بالای هرم رسیده اند. وقتی او به شهرش بازگشت برای آنها نامه های تشکر آمیز نوشت و از نقطه نظر هایشان استفاده نمود. فروش او افزایش یافت و بیشتر و باز هم بیشتر شد.

دیری نگذشت که در حیطه فعالیت خود به بالاترین درجه رسید و کمی بعد در تمام ایالت کسی به اندازه او فروش نمی کرد. این شخص در هشتمین سال فعالیت خود تبدیل به پرفروش

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

ترین فروشنده همه کشور شده بود.

آنچه او برایم تعریف کرد جالب توجه بود. او گفت همه موفقیت خود را مدیون سایر فروشندگان طراز اول می داند که از آنها راهنمایی گرفته بود. اما برای او جالب تر از هر نکته ای این بود که با آنکه این فروشندگان موفق همه ساله جوایز بهترین فروشندگان سال را به خود اختصاص داده بودند، او تنها کسی بود که برای گرفتن راهنمایی به آنها مراجعه کرده بود.

با عقاب ها پرواز کنید

دیوید مک لاند، استاد دانشگاه هاروارد و نویسنده کتاب جامعه موفق، معتقد بود که تفاوت عمده میان موفق شدند و شکست خوردن در زندگی این است که با چه اشخاصی دم خور هستید.

او هم معتقد بود که « باز با باز کند، همجنس با همجنس پرواز » کسانی که شما آنها را برای معاشرت انتخاب میکنید روی زندگی شما و کیفیت آن تاثیر می گذارند. شما در اثر این معاشرت و مجالست ارزش ها و نگرش ها، طرز لباس پوشیدن و طرز زندگی آنها را می آموزید.

اگر با اشخاص موفق مجالست کنید، نگرش های آنها را می گیرید، با فلسفه های آنها آشنا می شوید، طرز لباس پوشیدن و رفتار و گفتارشان را می آموزید، از عادت هایشان باخبر می شوید و غیره و غیره. دیری نمی گذرد که شما هم به نتایج آنها می رسید.

اشتباه مهلك

آنچه سواي این ها مک لاند متوجه شد این بود که معاشرت و مجالست با اشخاص منفی و بدون انگیزه سبب ناکامی برای همه مدت عمر می شود. ممکن است کسی به بهترین دانشگاهها برود، به بهترین شکل تحصیل کند بیشترین استعداد و تواناییها را هم داشته باشد، اما اگر با اشخاص ناموفق مجالست کند او هم کارش به ناکامی می کشد.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

ما به این نتیجه رسیده ایم با تغییر دادن معاشران خود با رفتن از یک شرکت به شرکت دیگر و یا اگر با افراد موفق شروع کنید، می توانید زندگی خود را متحول سازید. همانطور که زیگ زیگلار: «اگر معاشران شما بوقلمون ها هستند، نمی توانید با عقابها پرواز کنید.»

۷. منش در قسمت همه چیز است

از استحکام شخصیت خود به عنوان یک چیز مقدس پاسداری کنید. برای موفق شدن در جامعه چیزی از این مهمتر نیست. در کسب و کار و تجارت و موفق شدن در فروش، باید از اعتبار برخوردار باشید. شما تنها در صورتی می توانید موفق باشید که دیگران به شما اعتماد کنند و شما را باور داشته باشند.

در بررسی ها و مطالعات مفصل به عمل آمده، عنصر اعتماد به عنوان مهمترین عامل تعیین کننده بین موفقها و ناموفقها به حساب آمده است.

همانطور که استفان کاوی می گوید: «اگر می خواهید مورد اعتماد واقع شوید، برای اعتماد ارزش قائل شوید.» صداقت بدین معناست که بر سر قول خود بایستید و همیشه واقعیت را بگویید.

با خود صادق باشید

در زمینه استحکام شخصیت عنصر مهم دیگری هم وجود دارد. همانطور که شکسپیر می گفت: «با خود صادق باشید و همانطور که از پی هر شب صبحی فرا می رسد، با دیگران هم صادق خواهید بود.»

باید به بهترین شکلی که می توانید با خود صادق باشید. بی جهت خود را فریب ندهید. بی جهت خود را فریب ندهید دنیا را به شکلی که هست ببینید، زندگی را به آن شکلی که هست

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

ملاحظه کنید، نه به آن شکلی که می خواهید وجود داشته باشد.

اغلب مردم صادق هستند. دروغ نمی گویند، تقلب نمی کنند، دزد هم نیستند. کارشان را می کنند، مالیات های شان را می پردازند و با دیگران صریح و رک و راست هستند. با این حال بسیاری از مردم آرزوها و خواسته هایی دارند که وجود خارجی و مصداق ندارد.

به حقیقت توجه داشته باشید

جک ولش، رئیس جنرال الکتریک مهمترین اصل در رهبری اصل توجه به حقیقت است. در واقع همه احتیاج دارند که به دنبال حقیقت بگردند. جک ولش می گوید: «با دنیا به همان شکلی که هست برخورد کنید، نه به آن شکلی که می خواهید باشد.»

هرگاه جک ولش با مسئله و مشکلی روبرو می شد اولین سوالش این بود: «واقعیت کدام است؟»

در زندگی شخصی هم ضرورت دارد که با خود صادق باشید. باید با حقایق موجود در خود زندگی کنید. باید همه روزه کاری انجام دهید تا به هدفی که برای خود تعیین کرده اید برسید. با حقایق زندگی خود روبرو شوید. این نشانه انسان صادق است.

۸. خلاقیت ذاتی خود را برای موفق شدن در فروش آزاد کنید

خود را یک شخص باهوش و حتی یک نابغه ببینید. به این توجه کنید که شما از خلاقیت فراوانی برخوردارید که هرگز از آن استفاده نکرده اید. بارها و بارها به صدای بلند بگویید: «من یک نابغه هستم! من یک نابغه هستم! من یک نابغه هستم!»

ممکن است مبالغه آمیز به نظر برسد اما اینطور نیست ممکن است مبالغه آمیز به نظر برسد اما اینطور نیست. واقعیت این است که هر کسی در زمینه هایی می تواند نابغه باشد. شما همین

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

حالا در خود از توانمندی ای برخوردارید که قبلاً از آن بی خبر بودید. شما از این توانمندی برخوردارید که از حد همه موفقیت‌های گذشته خود فراتر بروید. شما از ذخایر خلاقیت هنگفتی بهره دارید. همانطور که دنیس ویتلی می گوید: «توانمندیهای بالقوه شما به اندازه‌ای است که اگر یک صد بار متولد شوید و بمیرید، باز هم نمی‌توانید از همه آنها استفاده کنید.»

از استعدادهای مادرزادی خود استفاده کنید

یکی از هدفهای عمده شما در زندگی باید این باشد که استعدادهای ویژه خود را شناسایی کنید و بعد بکوشید این استعدادها را رشد بدهید و آنها را به سطح بالا برسانید. این گونه است که می‌توانید بدرخشید. در جریان یک آزمون ۹۵ درصد کودکان کم سال در سطح نابغه ظاهر شدند اما وقتی همین‌ها در دوران بلوغ آزمون شدند تنها ۵ درصد عالی خلاقیت ظاهر شدند. آنها در این فاصله آموخته بودند: «خواهی نشوی رسوا هم‌رنگ جماعت شو»

بهترین زمینه نبوغ در کار فروش است. تنها ۱۰ درصد فروشندگان به طور کامل می‌توانند از هفت مهارت مهم در کارفروش در سطحی بالا استفاده کنند. اگر این در مورد شما هم صدق می‌کند، بدانید که می‌توانید در تمام عمر خود از سطح مداخل عالی برخوردار گردید.

چگونه استعدادهای ویژه خود را ردیابی می‌کنید

به چند طریق می‌توانید به استعدادهای خود پی ببرید. اول این کاری است که آن را دوست دارید. ی این کار را نمی‌کنید به این فکر می‌کنید که چگونه می‌توانید به انجام دادن آن کار روی بیاورید.

دوم این کاری است که توجه شما را به طور کامل به خود جلب می‌کند. وقتی کاری را که مناسب آن هستید انجام می‌دهید، گذر زمان را فراموش می‌کنید. اغلب غذا خوردن را فراموش می‌کنید، نوشیدن را از یاد می‌برید، استراحت را فراموش می‌کنید.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

سوم می خواهید درباره آن مطالب بیشتری بیاموزید و در زندگی خود در این کار بهتر شوید. شما تشنه خواندن کتاب ها و گوش دادن به نوار هایی درباره این کار هستید.

چهارم مجبورید این درباره آن حرف بزنید، بحث کنید، مطلب بنویسید و با کسانی که این کار را می کنند معاشرت نمایید.

گاه از اشخاص می شنوید که می گویند: « وقتی سر کار هستم، کارم را می کنم. اما وقتی کارم را ترک می کنم، دیگر به آن نمی اندیشم.» کسی با این مشخصات با کاری که می کند آینده محدودی را انتظار می کشد. کسی که وقتی سر کارش نیست به کارش فکر نمی کند، مناسب آن کاری که می کند نیست.

پنجم و احتمالاً مواردی که بیش از تمامی موارد استعداد شما را مشخص می کند این است که شما در آن کار به سادگی می آموزید و به سادگی انجام می دهید. در واقع فراموش می کنید که آن را چگونه آموختید. برایتان کار ساده ای بود. به نظر می رسد که این ابزار طبیعی شخصیت شماست. آن را به راحتی و به طرز عالی انجام می دهید.

یکی از دلایل نرسیدن به سطح بالای موفقیت در این است که خیلی ها خودشان را انسانهای متوسط در نظر می گیرند و هرگز خود را استثنایی ارزیابی نمی کنند. به اشخاصی که بهتر از آنها عمل می کنند نگاه می کنند و فرض را بر این می گذارند که این اشخاص بهتر از آنها هستند. اما اگر اینگونه فکر کند، به این نتیجه می رسند که اگر کسی بهتر باشد، معنایش این است که آنها بدتر هستند. اگر کسان دیگری با ارزش تر باشند، آن ها کم ارزش تر می شوند. این احساس متوسط و معمولی بودن می تواند سببی باشد تا عملکرد معمولی پیدا کنند و حال آنکه ممکن است در مواردی به واقع در شرایط بهتر قرار داشته باشند.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

۹. قاعده طلایی را تمرین و اعمال کنید

در تمامی تبادلات های خود با دیگران به این قاعده طلایی عمل کنید: با دیگران همانطور رفتار کنید که میخواهید با شما رفتار کنند.

خود را یک مشتری در نظر بگیرید. دوست دارید با شما چگونه رفتار کنند؟ مسلماً می خواهید فروشنده با شما صریح و صدیق باشد، می خواهید وقتی صرف کند و تمام نیازها و خواسته های شما را درک نماید. می خواهید به شما بگوید که چگونه کالای او می تواند شما را از مشکلی که دارید نجات بدهد.

شما به صداقت و صراحت لهجه بها می دهید. دوست دارید فروشنده ضمن صحبت درباره نقاط قوت کالای خود به اشکالات و نقاط ضعف آن هم اشاره کند. می خواهید فروشنده بر سر حرف خود بایستد. اگر می خواهید فروشنده ای اینها را در حق شما لحاظ کند، چه بهتر وقتی خود در لباس فروشنده فرو می روید این ها را لحاظ کنید.

ضرب المثل جهانی

به این نکته امانوئل کانت فیلسوف بزرگ آلمانی توجه کنید او گفت: « طوری زندگی کنید که انگار هر عمل و اقدام شما قرار باشد قانون جهانی برای همه مردم بشود.»

تصور کنید که همه مردم جهان بخواهند مانند شما رفتار کنند. وقتی این را به عنوان معیار رفتار خود انتخاب کردید، خواهید دید مطابق قانون طلایی رفتار می کنید و هر شخصی را یک مشتری یک میلیون دلاری در نظر می گیرید.

از خود بپرسید: اگر همه افراد حاضر در شرکتی که من در آن کار می کنم رفتار مرا داشته باشند، آن شرکت به چه حال و روزی می افتد؟

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

تصور کنید هر کس آن طور که شما را می بیند، بخواهد درباره دیگران و شرکتی که در آن کار می کنید قضاوت کند.

نشانه و مشخصه انسانهای برتر این است که آنها برای خود معیارهای در سطح بالا در نظر می گیرند. آنها فرض را بر این می گذارند که همه در حال تماشای آنها هستند و این در حالی است که ممکن است تنها باشند و ناظر و شاهد ای در کار نباشد

۱۰. بهای موفقیت را بپردازید

و سرانجام موضوعی که می تواند از همه موضوعات دیگر مهم تر باشد این است که برای موفق شدن در فروش پرتلاش ظاهر شوید. یکی از رموز بزرگ موفقیت در زندگی است. دکتر استانی و دانکو در جریان یک بررسی با هزاران میلیونر خودساخته گفتگو کردند و از آنها پرسیدند موفقیت خود را مدیون چه می دانند. ۸۵ درصد میلیون ها معتقد بودند که در مقایسه با دیگران از هوش و فراست بیشتری برخوردار نیستند، اما سخت کار می کنند و زحمت می کشند و ساعات بیشتری هم کار می کنند.

رمز موفقیت در فروش این است که کمی زودتر شروع کنید، کمی بیشتر تلاش کنید و کمی دیرتر در محل کارتان باقی بمانید. کارهای کوچکی را که دیگران همیشه از انجام دادن آن شانه خالی می کنند، شما انجام بدهید. وقتی روز کاری تان را شروع می کنید، مصمم شوید که در تمام دقایق آن کار کنید. وقت را تلف نکنید، به حرکت خود ادامه بدهید سریعتر حرکت کنید.

با تمام وجود عمل کنید

موفق شدن در فروش را می توان با برخاستن هواپیما از روی باند مقایسه کرد. وقتی سوار هواپیما می شوید و تا ابتدای باند حرکت می کنید، از برج مراقبت اجازه برخاستن می گیرید. به محض اینکه این اجازه به شما داده می شود، هواپیما را با قدرت به حرکت در می آورید تا درانتهای باند از زمین کنده شوید و به پرواز درآیید.

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

حرف من در این است که اگر به جای ۱۰۰ درصد، با ۸۰ درصد و حتی ۹۰ درصد قدرت و سرعت خود پیش بروید، هرگز به سرعتی که برای برخاستن از باند به آن احتیاج دارید نمی رسید. آنقدر روی باند حرکت می کنید تا به مانعی برخورد کنید و متلاشی شوید.

چیزی کم نگذارید

در زندگی هم وضع به همین شکل است. خیلی ها به سختی تلاش می کنند، اما از همه توانمندیهای خود استفاده نمی نمایند. بنابراین هرگز به مرحله کندن از زمین و برخاستن نمی رسند. اینگونه هرگز نمی توانند در شمار ۱۰ درصد بالای افراد حاضر در حرفه خود قرار بگیرند. این گونه همیشه میان متوسط ها باقی می ماند. در میان آن ۸۰ درصد باقی می ماند که تنها ۲۰ درصد کل درآمد را به خود اختصاص می دهند.

در کار فروش، به خصوص در شروع کار باید با تمام قدرت و نیرو ظاهر شوید، باید از ۱۰۰ درصد انرژی خود بهره بگیرید. بعد وقتی به ارتفاع مورد نظر رسیدید و در جمع ۱۰ درصد بالا قرار گرفتید، می توانید کمی از شتاب خود بکاهید و با افراد خانواده و دوستان خود بیشتر صرف وقت کنید و با این حال سطح درآمد خود را در حد بالا نگه دارید.

آینده ای نامحدود انتظارتان را می کشد

شما همین حالا از توانمندی ای برخوردارید که به سطوح بالاتر برسید، کار بیشتری انجام دهید و به سطح درآمدی که تاکنون در زندگی شما سابقه نداشته است برسید. وقتی در کار فروش به سطح عالی رسیدید، می توانید به همه هدف های خود دست یابید و رویاهایتان را محقق سازید. چنین زمانی است که می بینید موفق شدن در فروش لذت فوق العاده ای برای شما درد.

می توانید برای خود و خانواده تان زندگی جالب و فوق العاده درست کنید. می توانید در

۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش

شرکت و صنعتی که در آن کار می کنید به ارزشمندی بیشتری دست یابید. می توانید احترام و توجه همه کسانی را که با آنها کار می کنید، برای خود بخرید. می توانید تغییری چشمگیر در شرکتی که در آن کار می کنید به وجود آورید. با آموختن و اعمال کردن روانشناسی فروش می توانید به ستاره ها برسید. محدودیتی در کار نیست.

نویسنده : برایان تریسی

مترجم : مهدی قراچه داغی

ناشر : ذهن آویز