چطور سنخ شخصیتی خودمان را با مشتری منطبق کنیم؟ (قسمت دوم) ۲

چطور سنخ شخصیتی خودمان را با مشتری منطبق کنیم؟ (قسمت دوم)

در این مقاله به بررسی سنخ شخصیتی فروشنده مطمئن یا مسلط می‌پردازیم و بررسی می‌کنیم که در برابر سنخ‌های شخصیتی مشتریان، چه نقاط مشترک یا چه وجه اختلافی وجود دارد و چگونه فروشنده رفتار خود را با مشتری تطبیق دهد. همان طور که قبلا هم توضیح دادم، روش‌های تطبیق سنخ شخصیتی فروشنده با مشتری یکی از مسائل فنی و مهارتی کاربردی برای ایجاد ارتباط محسوب می‌شود. فوق ستاره‌های فروش تلفنی، در این کار مهارت ویژه‌ای

دارند. این کار با تمرین و تکرار و البته بررسی نتایج تغییر رفتارهای خود با انواع مشتریان به مرور زمان امکانپذیر است. هر چند که خیلی از فروشندگان تلفنی از این موضع یا خبر ندارند یا از انجام آن می‌ترسند. ولی به هر حال این موضوع مهمی است که باید هر فروشنده تلفنی به آن بپردازد. برای خواندن قسمت اول چطور سنخ شخصیتی خودمان را با مشتری منطبق کنیم

چطـور سـنخ شخصـیتی را هماهنگ کنیم

فروشنده‌ی مطمئن- مسلط

اگر فروشنده سنخ شخصیتی مطمئن یا مسلط داشته باشد، در برخورد با سایر سنخ‌ها چطور باید رفتار کند؟

الف) همان طور که در مقالات قبلی نوشتم، شما و مشتری باانرژی از نظر انرژی داشتن باهم وجه اشتراک دارید.

ب) شما و مشتری دقیق، هردو وظیفه‌گرا و هدف‌گرا هستید.

ج) تطبیق فروشنده مطمئن و مشتری مهربان امکانپذیر نیست. شما متضاد هستید. آنچه باید مراقب آن باشید ناشکیبایی ذاتی مطمئن‌ها در تقابل با تصمیم‌گیری آهسته‌ی مهربان‌هاست. ممکن است بارها از خود بپرسید: «پس چرا تصمیم نمی‌گیرد؟ مسأله چیست؟ چرا این قدر این دست و آن دست می کند؟» هنگام تماس با مشتری مهربان، اگر مراقب تمایل خود به وادار کردن آنان نباشید، ممکن است احساس کنند که مورد تهاجم قرار گرفته‌اند. همچنین به یاد داشته باشید که مشتری مهربان به شدت وفادار است و باید وقت زیادی صرف کنید تا توجه او را جلب کنید یا او را از چنگ رقیب درآورید.

در مورد چنین تطبیق و رابطه‌ای، اگر خیلی زود تسلیم شوید هرگز معامله‌ای را به انجام نخواهید رساند. به هر حال میزان اهمیت مشتری است که در سطح ناامیدی شما و این‌که قبل از ناامیدی تا چه حد پیش بروید تأثیر مستقیم دارد.

نکته مهم این جاست که ما همه انسان‌ها با سنخ‌های شخصیتی مشابه خود به طور ذاتی سریع‌تر و راحت‌تر ارتباط برقرار می‌کنند. حتما بارها تجربه‌ی حضور در مهمانی‌ها یا مراسمی را داشتید که بیشتر افراد غریبه بودند یا اصلا کسی را نمی‌شناختید ولی در عرض چند دقیقه یک نفر را برای صحبت کردن پیدا کردید. در اکثر مواقع شما هم سنخ هستید. در واقع رفتارها و زبان بدن افراد هم به حد

زیادی نشان دهنده سنخ شخصیتی آن هاست.

ادامه این مبحث را در مقاله های بعدی **چطور سنخ شخصیتی خودمان را با مشتری منطبق کنیم** دنبال کنید.

https://rahemodiran.com/%da%۸۶%d۸%b۷%d۹%۸۸%d۸%b۱-%d۸%b۳%d۹%۸۶%d۸%ae-%d۸%b۴%d۸%ae%d۸%b۵%db%۸c%d۸%aa%db%۸c-%d۸%ae%d۹%۸۸%d۸%af%d۹%۸۵%d۸%a۷%d۹%۸۶-%d۸%b۱%d۸%a۷-%d۸%a۸%d۸%a۷-%d۹%۸۵%d۸%b۴%d۸%aa%d۸%b۱%db%۸c-%d۹%۸۵%d۹%۸۶%d۸%b۷%d۸%a۸/