



چرا مشتری از ما خرید نمی کند + ویدئو آموزشی

چرا مشتری از ما خرید نمی کند؟

<https://www.aparat.com/v/LW۳Z۴>

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

چرا مشتری از ما خرید نمی کند: سوال مشترک



فروشنده‌گان

سوال مشترکی که همیشه فروشنده‌گان تلفنی از من می‌پرسند این است که چرا مشتریان از ما خرید نمی‌کنند؟ ما تمامی توضیحات تکمیلی را به مشتری ارائه داده و به درستی محصول و خدمات را معرفی می‌کنیم اما نتیجه بخش نیست! در این مقاله می‌خواهیم خیلی ساده و مختصر به این موضوع بپردازیم و این ایراد بزرگ را برطرف کنیم. تا انتهای مقاله با ما همراه باشید.

انرژی خود را هنگام صحبت با مشتری حفظ کنید

اغلب فروشنده‌ها وقتی با این مشکل مواجه می‌شوند و به من مراجعه می‌کنند اولین اقدام بنده برای آن‌ها این است که درخواست می‌کنم تا هنگام مکالمه با مشتریان خود صدایشان را ضبط و برای من ارسال کنند. زمانی که به دقت به آن‌ها گوش می‌دهم و از آن‌ها می‌خواهم تا خودشان نیز همین کار را تکرار کنند، اغلب متوجه می‌شوند اگر خودشان هم جای مشتری بودند، خرید نمی‌کردند! چراکه اولین نکته‌ای که در فروش باید رعایت شود، داشتن انرژی مثبت و سازنده است که بارها در این رابطه در کلاس‌ها تاکید کرده‌ام و حتی در شرکت‌هایی که برای آموزش حاضر می‌شوم. حتی اقدام عملی بنده این بوده و است که هنگام حضور در کلاس‌ها یک جعبه در کلاس درس قرار می‌دهم و افرادی که بدون لبخند وارد می‌شوند، باید جریمه پرداخت کنند!



اولین نکته برای فروش موفق

فروش تلفنی باید با انگیزه، انرژی و پرقدرت انجام شود. اگر شما جزو آن دسته از افرادی هستید که اکثر مواقع بی‌حال هستید، شب‌ها تا دیر هنگام بیدار و مشغول تماشای فیلم و سریال هستید، در بیدار شدن از خواب با مشکل مواجه می‌شوید و دیرتر از موعد انرژی خود را به دست می‌آورید، این شغل برای شما مناسب نیست و نمی‌توانید تماس‌های خوبی داشته باشید.

سرحال بودن شما، درآمد شما را می‌سازد

یک فروشنده تلفنی باید همیشه سرحال، شاد، با انگیزه و با انرژی باشد تا بتواند به درستی با مشتری خود از طریق تلفن صحبت کند. اگر بیشتر اوقات شما بی‌انگیزه، افسرده، ناراحت هستید و با افراد غمگین در ارتباط بوده و یا اخبارهای بد را دنبال می‌کنید، این اطمینان را از طرف بنده، بهزاد استقامت داشته باشید که شما هرگز یک فروشنده موفق نمی‌شوید.

اخبار و اتفاقات بد، خطر از دست دادن شغل

یک فروشنده تلفنی باید از تمامی اخبار بد دوره و با افرادی که انرژی منفی دارند، قطع ارتباط کند. سعی در این داشته باشید که همیشه صبح‌ها در مسیر رسیدن به کار و قبل از شروع تماس تلفنی، با یک



آهنگ شاد، صحبت‌های انگیزشی، و یا صحبت با افرادی که حال شما را خوب می‌کنند، و درواقع هرکاری که باعث بالا رفتن سطح انرژی شما می‌شود را انجام دهید.

زبان بدن، مهم‌ترین عامل فروشندگان موفق

نکته بعدی مهم این است که حالت بدنی خود را هنگام صحبت با تلفن تنظیم کنید. سعی کنید به صورت کاملاً رسمی نشسته و از پوزیشن‌های بسیار راحت خودداری کنید. بدن خود را صاف و مستقیم نگه دارید تا تارهای صوتی شما بتواند به بهترین شکل ممکن صدای شما را انتقال دهد. بدن ما به طور شگفت انگیز و ناخداگاه با تغییر حالت، حالت روحی را نیز تغییر می‌دهد. اگر زیادی راحت بنشینید و یا زیادی به جلو و یا عقب خم شوید، می‌تواند تاثیر مستقیمی بر روان شما داشته باشد. این تاثیر در تن صدا و لحن شما پدیدار می‌شود. برای تست این موضوع، بدن خود را در حالت‌های مختلف قرار دهید و صدای خود را هنگام مکالمه ضبط کنید. خود متعجب می‌شوید که چگونه حالت بدن می‌تواند تا این حد در لحن و صدا تاثیر گذار باشد.

لبخند زدن را تمرین کنید، مکالمه را روبروی آینه با خود مرور کنید و نتیجه را رصد کنید.

برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک،



می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.