



**چهار راهکار غلبه بر ترس از اخراج شدن + فیلم
آموزشی بازاریابی تلفنی**

چهار راهکار غلبه بر ترس از اخراج شدن

آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی



چهار راهکار غلبه بر ترس از اخراج شدن : چگونه ترس از اخراج شدن را در فروشندگان تلفنی برطرف کنیم؟

یکی از مشکلات رایج فروشندگان تلفنی، به‌ویژه افرادی که تازه به این حرفه وارد شده‌اند، **ترس از اخراج شدن** است. این ترس می‌تواند به طور چشمگیری **خلاقیت و بهره‌وری** تیم فروش را کاهش دهد. اگر این ترس از بین نرود، این فشار می‌تواند منجر به **کاهش عملکرد و در نهایت، اخراج** شود.

در این ویدیو، **۴ راهکار موثر** برای برطرف کردن این ترس را با شما به اشتراک می‌گذارم. مثل همیشه، لطفاً ویدیو را ذخیره کنید و تا انتهای آن با من همراه باشید.

ترس از اخراج شدن چه تأثیری دارد؟

وقتی فروشندگانی ترس از اخراج دارد، به طور کلی:

- **خلاقیت** او کاهش می‌یابد
- **بهره‌وری** تیم فروش پایین می‌رود
- **فشار روحی** افزایش می‌یابد
- و در نهایت، این فشار می‌تواند منجر به **واقعی شدن ترس** شود



۴ راهکار موثر برای برطرف کردن ترس از اخراج شدن

۱. شناسایی عوامل احتمالی اخراج

اولین گام، شناسایی عواملی است که ممکن است منجر به اخراج شوند. برخی از این عوامل می‌توانند شامل موارد زیر باشند:

- عدم رعایت ساعت ورود و خروج
- عدم ارائه گزارشات به موقع
- عدم رعایت دستورالعمل‌های سازمانی
- عدم همکاری با تیم فروش و مدیران

با شناسایی این عوامل، می‌توانید کارهایی که نباید انجام دهید را اجتناب کنید و کارهایی که باید انجام دهید را به خوبی انجام دهید.

۲. گفتگو با تیم فروش و مدیران

دومین گام، گفتگو با اعضای تیم فروش و مدیران است. با صحبت با دیگران، می‌توانید:

- عواملی که ممکن است منجر به اخراج شوند را بهتر بشناسید
- ببینید که چرا دیگران این ترس را ندارند
- از تجربیات و راهکارهای دیگران یاد بگیرید



این گفتگوها می‌توانند به شما کمک کنند تا **حس امنیت بیشتری** داشته باشید.

۳. گزارش دادن به مدیران درباره مشکلات

سومین گام، گزارش دادن به مدیران درباره مشکلات و دغدغه‌های **فروش** است. اگر در هفته یا روزهای مختلف مشکلی داشتید، به مدیران خود گزارش دهید. وقتی مدیران ببینند که شما **دلسوز** هستید و به بهبود فرایندها فکر می‌کنید، **حس ترس** از اخراج در شما **کاهش می‌یابد**.

این گزارش‌ها همچنین می‌توانند **روابط بهتری** بین شما و مدیران ایجاد کنند و **حس همدلی** را تقویت کنند.

۴. یادگیری مهارت‌های جدید

چهارمین گام، **یادگیری مهارت‌های جدید** است. اگر احساس کنید که یک مهارت خاصی را ندارید و این مهارت می‌تواند به بهبود عملکردتان کمک کند، **بدون تردید یاد بگیرید**. حتی می‌توانید به مدیران خود بگویید:

“من در حال یادگیری مهارت جدیدی هستم تا بتوانم به بهبود



فرایندهای سازمان و فروش کمک کنم."

وقتی مدیران ببینند که شما خواهان پیشرفت هستید، احترام بیشتری به شما نشان می‌دهند و حس ترس از اخراج شما کاهش می‌یابد.

جمع‌بندی

در کل، اگر شما:

- طبق قواعد و دستورالعمل‌های سازمان عمل کنید
- با مدیران ارتباط خوبی داشته باشید
- مشکلات را به موقع گزارش دهید
- و مهارت‌های جدید را یاد بگیرید

در این صورت، هیچ دلیلی برای ترس از اخراج وجود ندارد.

اگر شما هم تجربه‌ای از این نوع داشته‌اید یا راهکارهایی برای برطرف کردن این ترس دارید، لطفاً در قسمت نظرات به ما بگویید. این تجربه می‌تواند به دیگران هم کمک کند.



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.