



چرا فکر میکنی فروشندگی تلفنی شغل خوبی نیست

فروشندگی تلفنی شغل خوبی نیست و دردرسرها و درآمد ثابتی نداره، می خوام این شغل رو ترک کنم و به فکر یه شغل دیگه ایی باشم. این جمله ایی که بین کارشناسان فروش شنیده می شه و اکثرا در روند کاری آن ها تاثیر منفی و باعث سردی آن ها نسبت به شغل خودت میشه. اما واقعا...

چرا فکر میکنی فروشندگی تلفنی شغل خوبی نیست؟



آموزش بازاریابی تلفنی و فنون مذاکره تلفنی

به نظر شما چرا خیلی از افراد از شغل فروشندگی تلفنی خوششون نمیاد چرا وقتی که یک آگهی استخدام برای نیروی فروشندگی تلفنی ما میزنیم تو روزنامه مجله یا هرجایی میزنیم تعداد خیلی کمی متقاضی برای این کار پیدا میشه توی این ویدئو میخوام از یه نقطه نظر دیگه به این موضوع نگاه کنم پس لطفاً ویدیو رو مثل همیشه ذخیره کنید و تا انتهای این ویدئو همراه من باشید ذهنیت اغلب افراد به این شکل شکل گرفته که افرادی که درآمد پایین دارند یا حقوق کمی براشون در نظر گرفته میشه یه شغل چیپ به درد نخور دارن از طرفی همه مردم همه انسان ها دوست دارند مورد توجه قرار بگیرد که بهشون اهمیت بدیم قدیم رسم بر این بود که وقتی یک شرکت میخواست منشی استخدام کنه یا یه نیرو برای فروش تلفنی بگیره پاسخگوی تماس تلفنی باشه می‌گشتند و ارزان ترین افراد.

عدم مهارت

اونایی که هیچ گونه مهارت خاصی ندارند رو برای این شغل انتخاب می‌کردند برای اینکه این تصور بود که افرادی که هیچ مهارتی بلد نیستند هیچ کار خاصی نمی‌تونن انجام بدن حقوق کمی درخواست میکنن با یه حقوق خیلی خیلی کم حاضرن اون کارو انجام بدن بعد



از به مدتی اغلب این مدیرا به این نتیجه رسیدن که هر چقدر هزینه بابت تبلیغات می کنند هدف اصلیشون اینه که مشتری تماس بگیره با اون شرکت و به فروش انجام بشه به ارتباطی برقرار بشه بعد از طرفی می‌دیدن که خوب اون منشی ها یا افرادی که پاسخگوی تلفن هستند عملاً به دلیل اینکه خودشون احساس می‌کردن به شغل چپه کم اهمیت دارن و دلیل اثبات ذهنیشم این بود که حقوق خیلی کمی دارن می‌گیرن دیدن که اینا اصلاً نمی‌توان نقش ارتباطی خوبی داشته باشند و هیچ تاثیری توی فرآیند فروش انجام نمیشه از اون طرف هزینه تبلیغات می‌کنند مشتری تماس میگیره و از آن طرف خرید و فروشی اتفاق نمی‌افتد بنابراین یواش یواش ذهنیت مدیران.

تغییر و جا به جایی مدیران

برخی از مدیران عوض شد و متوجه شدند که عوامل ارتباطی بین در واقع مشتری و سازمان همان منشی ها هستند همان فروشنده تلفنی هستند که دقیقاً خط مقدم ارتباط بین مشتری و سازمان رو دارن بازی می کند برای همین است که این دسته از مدیران امروز وقتی که آگهی استخدام می زنند توی اون آگهی از ویژگی‌های اخلاقی و شخصیتی اون فرد نام می‌برند توی اون آگهیها مینویسن که



یه فرد با انگیزه یه فرد یه خلاق یه فردی با فن بیان قوی یه فردی با روابط عمومی بالا مورد نیاز ما است پس اهمیتشان اینجا بیشتر شده خود فروشنده‌ها خود منشی‌ها افرادی که کار پاسخگوی تلفنی دارن انجام میدن باید به اهمیت شغلشون پی ببرند از طرفی مدیران فروش برا این که بتوانند این انگیزه و این ذهنیت را در فروشنده تلفنی و منشی‌هاشون و افرادی که پاسخگوی تلفن هستند بیشتر کنند و انگیزاننده کار کنند باید این عوامل انگیزاننده.

پاداش بیشتر کار بیشتر

رو هم تو کارشون انجام بدن دیگه یعنی باید پاداش پورسانت اینجور چیزا رو هم باید در نظر بگیرند که این شخص اون فروشنده دقیقا تشخیص بده که اون کاری که انجام می‌دهد هر چقدر بهتر و بیشتر انجامش بده مزد بیشتری می‌گیره پس دیگه یواش یواش اهمیت این شغل برای اون فروشنده تلفنی یا اون منشی افزایش پیدا می‌کند و هر روز کارشو بهتر میکنه نکته خیلی مهم اینجا هست پس اگر ما بیاییم این حس اهمیت این شغل به کارمندان انتقال بدیم که وظیفه مدیر فروش و مدیران کسب و کار هست سرپرست های فروش باید همیشه ما این موضوع بهشون القا کنیم که شما یه شغل خیلی خیلی مهم دارید شغل چپیی نداری شغل بی ارزشی



نداری و یواش یواش این اهمیت رو بالا ببریم از طرفی خود فروشنده‌ها هم این ذهنیت را عوض کنند و قبول کنند که یه شغل خیلی حساس و حیاتی را دارن بازی می‌کنند و نکته آخر اینکه فروشنده تلفنی.

فروش تلفنی می‌تونه آرزویی شغلی باشه

اگر واقعاً این کار و با شوق و عشق و علاقه انجام بده و هدفش کسب درآمد بیشتر باشه با افزایش مهارت‌های اجتماعی بالا مسلماً این شغل میتونه یکی از بهترین شغل‌های دنیا باشه که میتونه شما رو هر آرزویی که دارید برسونه مطمئن باشید اگر خجالت میکشید که به کسی بگید که کار من فروش تلفنی هست بعد از اینکه درآمد افزایش پیدا کرد بعد از اینکه به ماشین خونه موبایل یا هرچیزی که دلتون می‌خواد رسیدید همون افرادی که خجالت میکشید بهشون بگید چه شغلی دارید همونا میان از شما سوال می‌کنن که تو داری چیکار می‌کنی که اینقدر درآمد خوب شده حالا ازتون می‌خوام که شما احساس خودتونو نسبت به شغل فروشندگی که الان دارید انجام می‌دهید توی کامنت لطفاً برای من بنویسید و به من بگید که چقدر عاشق فروشندگی هستید مرسی.



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.