چطور همیشه فروش خوبی داشته باشیم

خیلی از فروشنده‌های تلفنی سوال دارند که چطور همیشه فروش خوبی داشته باشیم؟! نگرانی این فروشنده‌ها بیشتر از این است که دلیل این موضوع که یک روز با فروش خوب و یک روز با فروش بد مواجه می‌شوند را متوجه نشده‌اند. اینکه چرا یک روز فروش بسیار خوب و ارتباط خوب با مشتری ممکن است و روز دیگر این ارتباط با کیفیت قبل مقدور نیست. در این مطلب می‌خواهیم در مورد یک تکنیک کارآمد اما ساده صحبت کنیم که با به کار گرفتن آن بتوانید هر روز فروش خوبی را تجربه نمایید. با راه مدیران همراه باشید.

بعنوان یک فروشنده تلفنی مراقب لحن و تُن صدای خود باشید

یکـی از نکـات بسـیار مهـم در هنگـام فـروش تلفنـی، عـدم مشاهـده مستقیم مشتری است. پس در این حالت همانطور که بارها گفته شده، مهم‌ترین ابزار برای انتقال احساس و برقراری ارتباط بهتر، لحن و تُن صدای فروشنده است. از طرفی اگر قرار باشد که لحن و تُن صدای خوبی داشته باشیم، مستلزم داشتن احساس خوب در برقراری ارتباط از پشت تلفن هستیم. تا حال شما واقعاً خوب نباشد، امکان انتقـال احسـاس صـحیح و سـالم بـه سـوی دیگـر خـط عملاً ممکـن نیست.

تحقیقات صورت گرفته در این زمینه نشان می‌دهند که تا ۸۶ درصد از تاثیر گذاری در هنگام فروش تلفنی ارتباط مستقیمی با نوع لحن و تُـن صـدای فروشنـده دارد. شما با لحـن و تُـن صـدای خـود یـک بـار احساسی تعیین‌کننده را به آن سوی خط ارسال می‌کنید.

تاثیرگذار باشید، حتی پشت تلفن!

برای رسیدن به شرایط بهتر و تاثیرگذاری بالاتر و امکان انتقال آن، فقـط از طریـق لحـن و تُـن صـدای خـود، بایـد واقعـاً حـال خـوبی در خودتان داشته باشید؛ تا بتوانید بخشی از این حال مساعد را به سمت دیگر خط منتقل نمایید. توصیه می‌کنیم که حواس‌تان به

وضعیت ظاهری و آراستگی‌تان باشد و به هیچ عنوان این موضوع را دست کم نگیرید.

این دلیل که چون مشتری شما را از سوی دیگر خط رویت نمی‌کند، پس می‌توانید با هر لباس و ظاهر و شرایطی برای فروش تلفنی حاضر شوید، استدلال درستی نمی‌تواند باشد. شاید شما هم دیده باشید که برخی از فروشنده‌های تلفنی، خسته و پریشان احوال پشت میز کار خود می‌نشینند و کار را آغاز می‌کنند. احتمالاً این روزهای کاری خسته و کم رمق، مصادف با آمار پایین فروش در آن روز خواهد بود.

برعکس این موضوع هم صدق می‌کند. توجه داشته باشید که ما هر وقت لباس‌های مناسب و آراسته می‌پوشیم و هر وقت آراستگی داریم، موها را شانه زده‌ایم و تمیز و پاکیزه هستیم، تاثیر مستقیمی در رفتار ما دارد. معمولاً در این شرایط همه چیز دستخوش تغییر می‌شوند. حتی غذا خوردن و راه رفتنمان و شاید واکنش ما به افراد در پیرامون بسیار تغییر می‌کند.

این احساس تا حدی می‌تواند پیش برود که شما را در مقابله با مسائل و احساس افراد دیگر، مصون کند. به این معنا که احساسات اطراف شما به راحتی نمی‌تواند احساسات شما را تحت تاثیر قرار دهد. تا جایی که منفی‌ترین افکار و افراد پیرامون شما به سختی می‌توانند بهتان نفوذ کرده و روی شما اثر بگذارند.

برای رسیدن به این حال خوب بهتر است از شب قبل ذهن خود را آماده کنید و کمی زودتر به تختخواب بروید. این باعث می‌شود که صبح کمی زودتر از خواب بیدار شوید و فرصت داشته باشید بهترین لباس خود را برای محل کار انتخاب کنید. حتی اگر کار شما از خانه و بصورت دورکاری انجام می‌گیرد، شامل حال شما هم می‌شود. می‌توانید در ساعات کاری، لباس مناسب محل کار را بپوشید. بهتر است لباس خود را اتو کنید و از عطر استفاده نمایید. تمام این کارها برای این است که به خودتان حس خوبی داشته باشید.

حالا توجه کنید که روزهایی که حال خوب شما بیشتر است، آیا

مصادف با فروش بیشتر و ارتباط بهتر با مشتری می‌شود یا خیر؟

به هر دلیلی بخش عمده این موضوع برمی‌گردد به وضعیت ظاهری شما در هنگام فروش؛ اگر شما دارای ظاهری آراسته باشید، اعتماد به نفس بالایی خواهید داشت؛ برعکس آن روزی که ژولیده و خموده به سرکار می‌روید یا حالتان خوب نیست، نمی‌توانید فروش خوبی را تجربه کنید.

راز کار اینجاست که وقتی حال خوبی دارید، احساس بهتری به مشتری می‌دهید. با این حال خوب، باعث می‌شوید حال مشتری هم بهتر شود. و فرصت این را داشته باشد که به محصول شما فکر کند یا قرارداد را در ذهن مرور نماید. اما اگر شما با بی حوصلگی، دادن حس بد و حتی با ندادن حس خوب به مشتری در آن سوی خط تلفن، برخورد نمایید، مشتری خیلی زود از حال بد شما با خبر می‌شود و تمایل دارد فوراً مکالمه را قطع کند.

حس خوب شما سرایت می‌کند!

تفاوت چندانی ندارد، خوب یا بد، حس شما به مشتری منتقل خواهد شد. اگر شما با حس خوب به مشتری باعث بشوید او اعتماد به نفس بیشتری پیدا کند، می‌توانید فرصت بیشتر و راندمان بالاتری از مکالمه خود انتظار داشته باشید. فقط دقت کنید این موضوع اتفاقی نیست و فقط در صورتی امکان انتقال حال

خوب به مشتری وجود دارد که واقعاً حالتان خوب باشد.

> به قول یک روانشناس معروف: احساسات شما نشتی دارد!

در ادامه پاسخ به سوال اصلی یعنی چطور همیشه فروش خوبی داشته باشیم، باید در نظر داشته باشید که موفقیت در فروش تلفنی به موارد مختلفی بستگی دارد. اما بدون شک داشتن ارتباط موثر و سرشار از حس خوب و انرژی مثبت می‌تواند کار شما را برای یک فروش موفق جلو بیاندازد. تقریباً می‌توان گفت که یک فروشنده تلفنی بی‌انگیزه و فاقد انرژی کافی برای برقراری ارتباط با مشتری، شانس زیادی برای بستن فروش نخواهد داشت و بیشتر از اینکه در کار خود موثر باشد، تنها لیست تماس‌های خود را محدودتر می‌سازد.

چند توصیه برای حال بهتر برای یک فروشنده تلفنی

داشتن حال خوب و تمرین حال خوب گاهی به یک چالش بزرگ منجر می‌شود و ممکن است گاهی نتوانیم قطعات پازل حال خوب را کنار هم بچینیم. در هر حال، اگر شما هم مثل من این سوال: چطور همیشه فروش خوبی داشته باشیم، در ذهن‌تان نقش بسته است

باید برای رسیدن به پاسخ تمارینی انجام دهید.

قبل از هر چیزی چند کتاب موثر در زمینه روانشناسی موفقیت را انتخاب و به مرور آنها را مطالعه کنید. برای مثال باشگاه پنج صبحی‌ها یکی از کتب موثر در نظم دادن و ایجاد انرژی بیشتر برای کارهای روزمره است. به غیر از آن کتاب عادات اتمی، معجزه عادات را برای شما معرفی می‌کند و با چند تکنیک کاربردی شما می‌توانید عادات بدی را که نمی‌گذارد حال‌تان خوب بماند را شناسایی نمایید و در جهت جایگزینی عادات خوب برنامه‌ریزی کنید.

داشتن حال خوب موهبتی است که شما به اطرافیان‌تان هدیه می‌دهید و در پاسخ آنها با برگشت انرژی مثبت به شما حال شما را بهتر می‌کنند. فرقی نمی‌کند ممکن است این حال خوب یک زندگی مشترک یا رابطه شما با فرزندتان را بهبود دهد. در هر صورت نتیجه آن موثر در بهبود روند کاری شما و در نهایت بهبود فروش تلفنی و پیدا کردن یک روند صعودی با ثبات در مکالمات روزمره شما خواهد بود.

بیشتر بخوانید، بیاموزید و به کار ببندید و به فروش خود ارزش بگذارید و از نتایج این ارزش بر مشتری و ایجاد حال بهتر برای او، پاسخ سوال چطور همیشه فروش خوبی داشته باشیم را خودتان بدهید.

> حال خود خوب را با ما درمیان بگذارید!

در صورت راهنمایی بیشتر می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر کردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.