



چگونه شخصیت مشتری را از پشت تلفن تشخیص دهیم؟

چگونه شخصیت مشتری را از پشت تلفن تشخیص دهیم؟

چنانچه تا به حال در یک کنسرت موسیقی راک در جایگاهی نزدیک صحنه نشسته باشید، توجه کرده‌اید که عضوی از گروه گیتارها را کوک می‌کند. ضربات محکم پنجه‌ی گیتاریست رهبر می‌تواند



سیم‌های گیتار را کش بیاورد و از کوک صحیح خارج کند. به منظور حفظ کیفیت صدای عالی و هماهنگی با سایر گیتارها و خوانندگان، رهبر به طور مرتب گیتارش را با گیتاری که دستیارش تازه کوک و تنظیم کرده عوض می‌کند. تنظیم صحیح گیتار در سطح صحیح است، گفته می‌شود که گیتار تنظیم و کوک است. گیتاری که کوک نباشد خارج می‌زند و باعث می‌شود که گیتاریست نابلد و ناشی به نظر برسد.

به هر حال، کوک بودن با مشتریان اغلب عاملی تعیین کننده در فروش است. وقتی از راهبرهایی استفاده کنید که شما را در هماهنگی با نوع شخصیت مشتری قرار می‌دهد، قادر خواهید بود تاحدی با هر سنخ مشتری سازگار شوید. هارمونی مترادف فروش است. یادگیری نواختن در کوک مشابه هر یک از مشتریانان، به میزانی شگفت انگیز تعداد قراردادهای منعقد شده و به نتیجه رسیده را افزایش می‌دهد. تشخیص نوع شخصیت مشتری ممکن است از پشت تلفن مشکل‌تر از تماس رو دررو باشد، ولی در نهایت کلیدهایی وجود دارند که می‌توانید به منظور شناسایی شخصیت آن‌ها را به کار بگیرید.

البته این امر کمک می‌کند نوع شخصیت خود را نیز بشناسید. این دانش به شما اجازه می‌دهد توان خود را در مواجهه با برخی از مشتریان افزایش دهید و بتوانید ناسازگاری طبیعی با دیگران را از



سر بگذرانید.

انواع شخصیت مشروح در این بخش شخصیت‌های اصلی هستند. به هر حال ، وقتی شما برخی از مشاهدات را تجزیه و تحلیل کنید قادر خواهید شد با یک مکالمه و حتی بدون رو در رو شدن الگوهای کلی را در مشتریان تشخیص دهید. برای این که کار خود را در اوج به انجام برسانید باید چهار سنخ زیر را که مشتریان شما شاید در یکی از آن ها بگنجد یاد بگیرید:

۱. دقیق

۲. با انرژی

۳. مطمئن



۴. مهربان

به یاد داشته باشید که می‌توانید با اتخاذ راهبرد صحیح به هر یک از این سنخ‌ها نزدیک شوید. شما ممکن است نیاز داشته باشید چندین بار در روز، نکات خاصی را درباره‌ی شیوه برخوردتان هنگام صحبت با انواع مختلف مشتریان، تنظیم کنید. این امر مستلزم برنامه‌ریزی و دقت است، ولی پیامد آن درآمد بیشتر برای شماست.

این ویدئو را از دست ندهید.

در ادامه مقالات سایت ویژگی‌های چهار نوع مشتریان را با هم بررسی می‌کنیم.

همچنین می‌توانید از طریق سایت راه‌مدیران و یا شماره تماس ۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳ در ارتباط باشید و یا از طریق خدمات مشاوره با پر کردن فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما



باشید.