۵ مورد از بهترین تکنیک های فروش که هر فروشنده ای باید به کار ببرد

یک فروشنده باید مجموعه‌ای از ابزارها و تاکتیک‌ها را در جیب خود داشته باشد؛ که بعضی از آنها به طور خاص مربوط به صنعتی می‌شود که در آن کار می‌کند. حتی برخی به یک محصول یا خدمت مرتبط می‌باشد. گاهی ممکن است یک تکنیک تنها برای یک متدولوژی فروش خاص اعمال شود و نقش رکن اصلی فلسفه و چهارچوب فروش هر شخصی را بازی کند. اما همه تکنیک های فروش اینطور نیستند.

برخی از بهترین تکنیک های فروش می‌توانند به صورت عمومی مورد

استفاده قرار گیرند. هر فروشنده‌ای می‌تواند با درک درست و استفاده مناسب از این تکنیک‌ها، از آنها بهره ببرد. استراتژی‌هایی که باید در جیب پشتی هر فروشنده حرفه‌ای وجود داشته باشند. در این مقاله نگاهی خواهیم داشت به ۵ مورد از بهترین تکنیک های فروش که این ویژگی‌ها را دارند. با راه مدیران همراه باشید.

بهترین تکنیک های فروش

۱. درباره مشتری احتمالی خود به طور مفصل تحقیق کنید.

آمادگی داشتن، کلید موفقیت در مدیریت یک جلسه ملاقات با مشتری احتمالی شماست. اگر می‌خواهید ماهرانه، مکالمه را هدایت کنید، اعتراضات احتمالی را پیش بینی کرده، متوجه شوید که روی چه نکاتی باید تایید کنید و بدانید چه موضوعاتی نباید مطرح شوند، باید این مورد از تکنیک های فروش را به کار ببندید. مهمترین گامی که باید برداشته شود، تحقیقات مفصل و گسترده روی مشتری احتمالی است.

نقاط ضعف، نقاط قوت و جایگاه آنها در صنعت‌شان را بدانید. ببینید آنها و رقبایشان اخیراً و در گذشته چه کارهایی انجام داده‌اند. بررسی کنید که آیا رقبای آنها از منابع ساخته شده توسط رقبای شما استفاده کرده‌اند و اگر بله، نتیجه چه بوده است.

یک تصویر قابل درک از کسب و کار آنها ایجاد کنید تا بتوانید مشکلاتی را پیدا نمایید که محصول یا سرویس شما می‌تواند حل کند. چالش‌هایی که با آن مواجه هستند را بشناسید تا بتوانید به روشنی مشخص کنید که چرا کسب و کار شما می‌تواند این موانع را از سر راهشان بردارد.

این تکنیک در واقع پیش نیاز استفاده از سایر تکنیک های فروش در این مقاله هستند. پس اگر می‌خواهید که تا جای ممکن تعامل مشتری احتمالی را داشته باشید، برای شناخت او زمان بگذارید.

۲. اعتراضات رایج فروش را از قبل شناسایی و خنثی کنید.

اعتراضات فروش واقعیت دنیای فروش و بازاریابی است. شما مکرراً با آنها مواجه خواهید شد. پس منطقی است که فرض را بر این بگذارید که مشتریان احتمالی مختلفی نگرانی‌های یکسانی داشته باشند.

طی تلاش‌های خود برای فروش، بدون شک رشته‌ای از اعتراضات رایج مانع کار شما خواهند شد. که اگر بخواهید تا جای ممکن آنها را بدون مشکل پشت سر بگذارید باید درک درستی از آنها داشته باشید.

منتظر مشتری احتمالی خود نمانید تا این مشکلات را پیش بکشد. به جای اینکار سعی کنید به صورت ارگانیک مشکلات و راه حل‌ها را در ارائه فروش خود جای دهید. می‌توانید این کار را با روایت‌گری پیش ببرید. یک موقعیت فرضی را تعریف کنید که در آن محصول یا خدمت شما مشکلی را حل کرده است. دقت کنید که مثال شما بیش از اندازه پیچیده یا غیر واقعی به نظر نرسد.

۳. مدیریت مکالمه را به دست بگیرید.

اگر بنای فروش خود را روی یک دیالوگ سازنده و سلامت با مشتری احتمالی بگذارید، از یک استراتژی نسبتاً موثر استفاده کرده‌اید. اما با انتخاب این مسیر، باید مطمئن شوید که کنترل همه چیز در دست شماست. به خریدار این احساس را ندهید که به محض خرید از شما، تنهایشان خواهید گذاشت.

مشتریان احتمالی به دنبال شخصی هستند که بتوانند به او اعتماد کنند تا در کل مسیر همراهی‌شان کند. کسی که با چالش‌های کسب و کارشان آشنا بوده و بتواند جزئیات کار را به آنها توضیح دهد. اگر به نظر برسد که کنترل مکالمه به دست شما نیست، جایگاه خود را پیش مشتری از دست خواهید داد و دیگر به شما اعتماد نخواهند کرد.

به خاطر بسپارید که کنترل کردن به معنای تحت سلطه درآوردن نیست. شما باید بتوانید طی مکالمه خود مثال‌هایی مرتبط با کار و صنعت مشتری بیاورید که نشان دهد چطور محصول یا خدمت شما می‌تواند با نیازها یا علایق آنها همسو باشد. از مدیریت مکالمه به عنوان یکی از بهترین تکنیک های فروش برای نگه داشتن مسیر صحبت‌ها در جهت درست استفاده کنید. اجازه ندهید موضوعات بحث بیش از حد از موضوع اصلی فاصله بگیرند.

۴. به نیازهایی اشاره کنید که مشتری احتمالی شما در نظر گرفته است

اینکه بخواهید فقط به اطلاعاتی که مشتری درباره مشکلاتش به شما می‌دهد، بسنده کنید، کار سختی نیست. اما یکی از بهترین تکنیک های فروش این است که به سراغ مواردی بروید که مشتری احتمالی به طور خاص به آنها اشاره نکرده و یا نمی‌داند آن مشکلات یا نیازها را دارد.

محصول یا خدمت شما معمولاً می‌تواند مشکلات کمتر دیده شده یا شناخته شده که مشتری در ادامه مسیر با آنها مواجه می‌شود را هدف قرار داده و برطرف کند. اینکه بتوانید به صورت ارگانیک به این مشکلات اشاره کنید می‌تواند یک احساس اضطرار در مکالمه شما با مشتری احتمالی ایجاد کند.

با این روش در اکثر اوقات، می‌توانید بیشتر از آنچه مشتری احتمالی انتظار داشته از پیشنهاد فروش خود بهره ببرید. به خاطر بسپارید که مشتریان معمولاً با چالش‌هایی مواجه هستند که راجع بهشان با شما صحبت نمی‌کنند یا به طور کامل آنها را نشناخته‌اند.

اگر بتوانید به طور مناسبی مشکلات آنها را شناسایی کنید و توضیح دهید که چطور محصول یا خدمت شما می‌تواند راه‌حلی برای آنها باشد، توانسته اعتبار خود در آن زمینه خاص را افزایش دهید و معامله را به نفع خودتان پیش ببرید.

۵. از سکوت نترسید.

بله سکوت یکی از بهترین تکنیک های فروش است. فقط به این خاطر که سکوت می‌تواند کمی معذب کننده باشد قرار نیست مدام صحبت کنید. خصوصاً وقتی بحث فروش در میان باشد. اگر همان لحظه آخرین پیشنهاد خود را به مشتری داده‌اید، دیگر بیش از آن

صحبت را ادامه ندهید تا تنشی ایجاد نشود. با سکوتی به جا به مشتری و همینطور خودتان فرصتی و فضایی بدهید تا تصمیم گیری درستی صورت گیرد.

سکوت به آنها اجازه می‌دهد که لحظه‌ای تمرکز کرده و بهتر پیشنهاد شما را متوجه شوند. به مشتری این امکان را می‌دهد که بتواند فکر خود را جمع کند. برای اینکه صحبت را از سر بگیرید عجله نکنید؛ چرا که ممکن است آنها هنوز برای دادن پاسخی به شما آماده نباشند.

همچنین سکوت کردن آن هم وقتی سوالی فکر شده از مشتری احتمالی پرسیده‌اید می‌تواند بسیار مفید باشد. چرا که شانس گرفتن یک پاسخ طولانی یا برقراری یک ارتباط خوب را می‌دهد. به علاوه می‌تواند این فرصت را به مشتری احتمالی بدهد تا درباره نیازها و نگرانی‌های واقعی خود صحبت کنند. پس از آخرین مورد در لیست بهترین تکنیک های فروش در این مقاله، نهایت استفاده را بکنید!

کلام آخر

تکنیک های فروشی که به کار می‌برید بسته به فاکتورهایی مانند نوع صنعت یا موقعیت شغلی شما، نوع مواجهه‌ای که با مشتری احتمالی دارید یا متدولوژی فروشی که ترجیح می‌دهید، متغیر است. اما فرقی نمی‌کند شرایط تان چه باشد، تکنیک های فروش

معرفی شده در این مقاله، حتماً برایتان کارساز خواهد بود.

این تاکتیک‌ها - که هم اصولی و هم امتحان شده هستند - شما را در مسیر پیشرفت به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای قرار خواهند داد. تا بتوانید قراردادهای فروش موفق بیشتری ببندید و در اینکار مهارت بیشتری پیدا کنید. همچنین کتاب تماس‌های میلیاردی نوشته آقای استقامت نیز در همین مورد می‌تواند راهنمای خوبی باشد. برای مشاهده توضیحات و سرفصل‌های این کتاب کافیست روی تصویر زیر کلیک کنید. از همراهی شما عزیزان سپاسگزاریم.

پکیج طلایی کتاب تماس های میلیاردی - کلیک کنید

همچنین 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.

[box type="info" align="" class="" width=""]ایـن مطلـب دارای فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از خرید اشتراک الماسی راه مدیران به ده ها مقاله صوتی و PDF دیگر دسترسی خواهید داشت.[box/]

[box type="shadow" align="aligncenter" class="" width=""]

لطفا برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی
[box/]