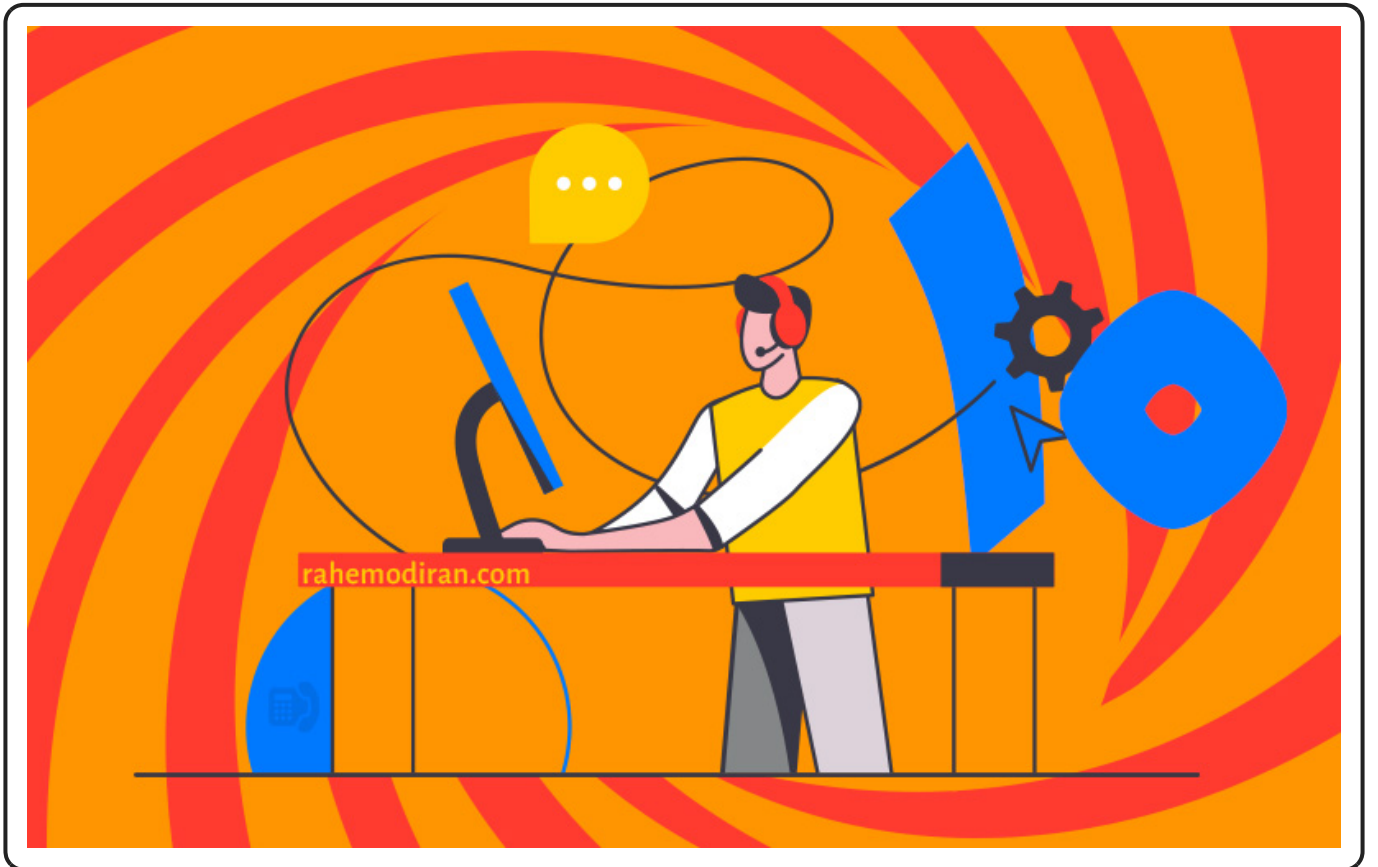




۱۰ مورد از تکنیک های فروش مسحورکننده

در سال ۱۹۸۱ بود که کاربرد علم جدید برنامه‌نویسی عصبی-زبانی یا همان **NLP** در بازاریابی و فروش برای اولین بار به طور کامل به مخاطبان معرفی شد. از همان زمان این علم محبوب و محبوب‌تر شد تا جایی که امروز در اکثر برنامه‌های آموزشی مدیریت فروش استفاده می‌شود. از طرفی این علم در واقع نوعی هیپنوتیزم است. پس این سؤال پیش می‌آید که چطور می‌توانیم خودمان این تکنیک های فروش مسحورکننده را در بازاریابی‌هایمان پیاده کنیم؟ در این راهنما همراه ما باشید تا راه‌های آن را ببینیم.



هیپنوتیزم در بازاریابی

به طور کلی هیپنوتیزم در بازاریابی دارای سه ویژگی زیر است:

۱. توجه شنونده را جلب می‌کند.
۲. توجه شنونده را متمرکز می‌کند.
۳. تلقین‌پذیری را بسیار بالا می‌برد.

اینها دقیقاً همان مهارت‌هایی هستند که برای یک فروشنده بسیار مهم‌اند. باید اشاره کنیم که این روش‌ها کاملاً اخلاقی هستند. چراکه ما قصد فریب خریدار را نداریم و فقط می‌خواهیم توجه او را به خوبی جلب کنیم.

در ادامه ۱۰ تا از این تکنیک‌های فروش مسحورکننده را بررسی می‌کنیم.

تکنیک اول: خودتان را هیپنوتیزم کنید

فروشنده‌گی حرفه‌ای گاهی پراسترس است و حتی بزرگ‌ترین فروشندگان هم با جواب رد مواجه می‌شوند. وقتی هم که زمان محدود و فروش کم است، تفکر منفی و بدبینی بیشتر می‌شود. افکاری منفی مثل «ما در رکود هستیم» یا «قیمت‌هایمان بالاست»، انرژی شما را برای بازاریابی درست می‌گیرند.



راه حل این مشکل، هیپنوتیزم کردن خودتان است. سعی کنید افکار مثبت را جایگزین افکار منفی کنید. با این کار نتیجه کاملاً متفاوتی را تجربه خواهید کرد.

تکنیک دوم: مردم را به سمت خواسته‌ها و آرزوهایشان ببرید



وقتی مردم در حال فکر کردن به آرزوهایشان هستند، پیشنهاد شما را راحت‌تر می‌پذیرند. پس در این مورد از تکنیک های فروش مسحورکننده سعی کنید آنها را به سمت آرزوهایشان ببرید و وقتی در حال بازگو کردن آنها هستند، بدون این که کار خاصی انجام دهید، فقط محصولات خود و امتیازاتی که دارند را به آنها معرفی



کنید.

تکنیک سوم: تصویری واضح را برای مخاطب خلق کنید

اصولاً کار هیپنوتیزم این است که یک سری تصاویر واضح خیالی را برای فرد مقابل روشن می‌کند. این تصویرسازی افراد را از حال و اینجا به زمان و مکان دیگری می‌برد. این دقیقاً همان تکنیکی است که باید روی مشتری بالقوه پیاده کنید.

شما هم هنگام بازاریابی، تصاویری را با جزئیات برای مشتریان ایجاد کنید. تصاویری از این که محصولاتان چه کرده و چطور مشکلاتشان را حل می‌کند.

تکنیک چهارم: اجازه دهید مخاطب مسیر را نشان دهد

اگر در حال فروش خودرو هستید، از مخاطب بپرسید که آخرین خودروی خود را چگونه خریده است. بپرسید و گوش دهید تا تک تک مراحل ذهنی او را بشناسید. وقتی مردن در حال توضیح یک فرآیند گذشته هستند، مسحور گفته‌های خودشان می‌شوند. از طرفی اکثر ما معمولاً به همین روشی خرید می‌کنیم که قبلاً کرده‌ایم.

پس شما هم در این نکته از تکنیک های فروش مسحورکننده می‌توانید محصولاتان را درست به همان روشی به او بفروشید که



قبلاً خریده است. در این صورت مخاطب هم گمان می‌کند که این یک روش بی‌دردسر است. چراکه قبلاً همین مراحل را طی کرده است.

تکنیک پنجم: از جملات تأکیدی هیپنوتیزی برای خود استفاده کنید

طبق تحقیقات، بسیاری از افراد با سرعت ۵۰۰ کلمه در دقیقه با خود صحبت می‌کنند! پس چرا روی این کلمات کار نکنیم؟ به این فکر کنید که نسبت به فروشتان چه حسی دارید؟ حتی اگر خودتان دقیقاً از آن آگاه نباشید، باز هم کلماتی که با خود مرور می‌کنید روی نتیجه کارتان تأثیر دارند.

پس آگاهانه کلمات مثبت را جایگزین کلمات منفی کنید تا کم‌کم این گفته‌ها به عادت‌تان تبدیل شوند. با این کار هم اعتماد به نفس بیشتری خواهید داشت و هم فروش بیشتر!

تکنیک ششم: از قدرت تکرار استفاده کنید



یکی از وجوه قدرت هیپنوتیزم، تکرار آن است. برای مثال شروع هیپنوتیزم معمولاً با تکرار یک حرکت یا تکرار یک کلمه است. ما هم می‌توانیم در روند فروش خود، تکرار را امتحان کنید. محصول و امتیازاتش را تکرار و تکرار کنیم و هر بار کمی به نسبت دفعه قبلی متفاوت باشیم.

بین هر تکرار، درباره چیز دیگری صحبت کنید و دوباره همان موضوع را تکرار کنید. این تکرار می‌تواند دقیقاً به محصول و ویژگی‌هایش اشاره نکند؛ بلکه می‌تواند جمله‌ای باشد مثل «شما این محصول را دوست خواهید داشت».

واقعیت این است که مردم چیزی حدود ۸۰٪ از شنیده‌هایشان را



فراموش می‌کنند. اساس این نکته از تکنیک های فروش مسحورکننده نیز همین است که شما باید آن ۲۰ درصدی باشد که با تکرار شدن در ذهن مخاطب مانده است.

تکنیک هفتم: داستان هیپنوتیزمی بگویید

یکی از قوی‌ترین تکنیک های فروش مسحورکننده بر پایه هیپنوتیزم، استفاده از داستان و استعاره است. وقتی مردم در حال شنیدن داستان هستند، معمولاً مقاومت کمتری دارند.

برای شروع می‌توانید مؤثرترین داستان‌های فروش را که توسط بزرگان بازاریابی گفته می‌شود جمع‌آوری و تمرین کنید. تسلط به این داستان‌ها به راحتی می‌تواند تا ۲۰٪ فروش شما را بیشتر کند.

تکنیک هشتم: از عبارت‌های فروش مسحورکننده استفاده کنید

مشکل بسیاری از فروشندگان این است که تکراری و پیش پا افتاده صحبت می‌کنند. پس جای تعجبی هم نیست که نمی‌توانند در مراحل فروش پیش بروند. در مقابل، فروشندگانی هستند که عبارات قوی و تأثیرگذار استفاده می‌کنند.

متن‌ها یا گفته‌های بازاریابی قوی را با دقت بخوانید و گوش دهید و



ببینید از چه جملاتی بیشتر استفاده می‌کنند. سپس آنها را یادداشت کرده و تمرین کنید.

تکنیک نهم: اعتمادسازی کنید

تحقیقات انجام شده در مورد اعتماد، به این واقعیت اشاره دارند که ما به افرادی اعتماد می‌کنیم که شبیه خودمان هستند. پس راحت‌ترین مورد تکنیک های فروش مسحورکننده می‌تواند این باشد که آینه طرف مقابل و شبیه او شوید.

با این کار اختلافات را به حداقل می‌رسانید. وقتی شبیه مشتری بالقوه باشید، تنها راهی که ممکن است او شما را نپسندند، این است که خودش را دوست نداشته باشد. برای آینه شدن، از لحن گفتار گرفته تا حرکات دست و ... طرف مقابل را شبیه‌سازی کنید.

تکنیک دهم: روی لحن خود کار کنید



وقتی یک دکتر می‌خواهید کسی را هیپنوتیزم کنید، معمولاً کلمه‌ای مثل «ب خواب» را با صدای آرام و لحن کشیده می‌گویید. در واقع این ویژگی‌ها قدرت بیشتری به کلام او می‌دهند.

متخصص فروش برتر هم از همین نکته از تکنیک های فروش مسحورکننده استفاده می‌کنند و لحن خود را بعضی جاها تغییر می‌دهند. مثلاً در جمله «فرض کنید اگر این اسپری جدید را به همسرتان هدیه دهید چه قدر خوشحال می‌شود»، کلمه خوشحال را می‌توانید با لحن متفاوت و شادی بیان کنید. چنین تکنیکی می‌تواند باعث ایجاد یک جرقه در ذهن مخاطب شود.



در آخر

این ده مورد از تکنیک های فروش مسحورکننده، به افراد و شرکت‌ها کمک کرده‌اند که فروش خود را چند صد برابر کنند. هرچند که هنوز هم بازاریابان کمتری هستند که از این تکنیک‌ها باخبر باشند و استفاده کنند، اما شما می‌توانید جزو اولین نفراتی باشید که از این فرصت‌های طلایی بهره‌مند می‌شوید. در همین راستا دوره فوق ستاره فروش تلفنی شوید راه مدیران، شروع خوبی خواهد بود برای گام برداشتن در این مسیر؛ برای دیدن توضیحات دوره و شرکت در آن، روی تصویر زیر کلیک کنید.



تکنیک های فروش
مسحورکننده را در این دوره
بیاموزید

همچنین می‌توانید 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.

<https://rahemodiran.com/ten-practical-tips-to-start-telemarketing>

[type="info" align="" class="" width] این مطلب دارای
فایل مقاله صوتی و PDF در بخش عضویت الماسی است. بعد از
خرید اشتراک الماسی راه‌مدیران به ده‌ها مقاله صوتی و PDF دیگر
دسترسی خواهید داشت.[/type]

[type="shadow" align="aligncenter" class="" width]
لطفاً برای دسترسی به این بخش از محتوا، ابتدا عضویت الماسی
خود را تکمیل نمایید.

خرید عضویت الماسی
[/type]