



معنای فروش چیست؟

معنای فروش چیست؟

همه فروشنده‌ها از جمله شما که این مقاله را می‌خوانید، می‌خواهند سریع‌ترین راحت‌ترین و بهترین راه فروش کردن را بدانند.

یک روز از جمعی از فروشندگان بیمه نامه پرسیدم: چند نفر از شما دوست داشتید الان لیستی از آدم‌هایی که می‌خواهند بیمه بخرند از جیبم درآوردم و بهتان بدهم؟



همه دستشان را بالا بردند.

اما واقعا "هیچ لیستی وجود ندارد. ولی هر فروشنده آرزو می‌کند کاش چنین لیستی به او داده می‌شد.

معنای یک کلمه‌ای فروش این است: کار.

معنای دو کلمه‌ای فروش این است: کار سخت.

هیچ سورپرایزی در کار نیست. بیدار شو خوش خیال. هیچ عصای جادویی در کار نیست. هیچ محلول یا معجونی نیست که فروش کردن را برایت سریع‌تر و آسان‌تر کند مگر معجونِ کار سخت.

(البته به غیر از کار سخت موارد دیگری هم هست که بعداً" به آن اشاره خواهیم کرد.)



خوب البته هر از گاهی شانس به شما رو می‌کند و فروش می‌کنید و به خیال خودت به دلیل مهارتت بوده است. اما چند تا فروشنده می‌شناسید که در مکان درست و در زمان درست بوده‌اند و صرفاً به دلیل بودن در آنجا بزرگترین فروش عمرشان را کرده‌اند.

شما این را پای شانس می‌گذارید. من که نمی‌گذارم.



دلیل فروش به ظاهر شانس‌آلود است که در مکان درست و در زمان درست حاضر و از آن مهم‌تر آماده بودند. پس بیا یک کلمه دیگر به این فرمول اضافه کنیم: **آمادگی**.

خوب اگر هم آماده‌اید و هم سخت کار می‌کنید، پس دیگر راحت فروش خواهی کرد، درست است؟ نه. کار بعدی که باید بکنید این است که توجه مشتری را جلب کنید. به شیوه‌ای توجهش را جلب کنید که برای خرید به سراغت بیاید.

پس اگر سخت کار کنید، آماده باشید و توجه مشتریان را جلب کنید، دیگر راحت فروش خواهید کرد. درست است؟ نه. باید خریدار را **متعهد** به خریدن آن چه می‌فروشید کنید.

اگر فروشی بکنید و بعد پی‌کارتان بروید، ثروتی به هم نخواهید زد. صرفاً حق کمیسیون نصیب می‌شود. کلید این است که سخت کار کنید، خودتان را آماده کنید، توجه مشتری را جلب کنید، تعهدی برایش ایجاد کنید، فروشی بکنید، سفارش جدی بگیرید، ارجاعی نصیب خود کنید و شهادتی از جانب مشتری‌های فعلی‌ات به



دست آورید. بعد می‌توانید با تکیه بر فروش به موفقیت و ثروت برسید.

نگاهی دوباره به فرمولی که به شما دادم بیاندازید، می‌بینید که اگر شعبده بازی هم در کار باشد، شعبده بازش خود شما هستید.

فقط یک بخش حیاتی دیگر از فرمول باقی می‌ماند که شما در مقام شعبده‌باز مسلماً آن را می‌دانید. اگر از هر شعبده بازی بپرسید که چطور در اجرای شعبده بازی‌هایش چنین خُبره شده است، فقط یک کلمه جواب می‌دهد با **تمرین**.

خوب، حالا فرمول را دارید، بروید و شعبده بازی کنید و بفروشید.

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.