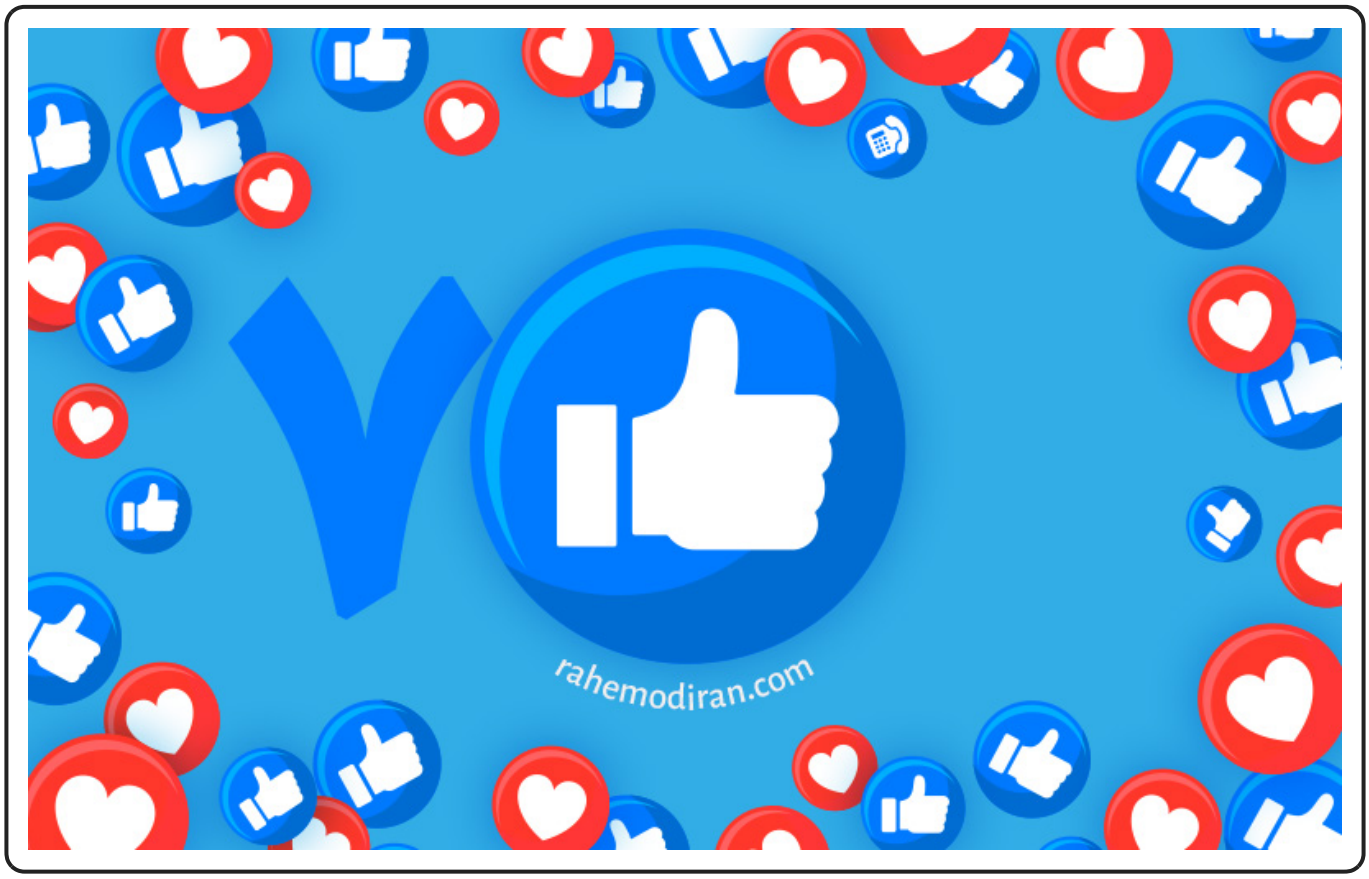

این ۷ روش انگیزه دادن به تیم فروش را یاد بگیرید!

معمولاً به سراغ هر کتاب راهنمای بازاریابی و فروشی بروید مجموعه‌ای از مثال‌ها و تعابیر را می‌بینید. به نظرتان چرا این متن‌ها را اینگونه می‌نویسند؟ به این خاطر که افراد نکته‌ها را از طریق داستان بهتر یاد می‌گیرند؟ یا شاید مثال‌ها باعث انگیزه دادن به تیم فروش می‌شوند؟ یا ممکن است این داستان‌ها در بطن خود نکته‌ای برای هر فردی داشته باشند که مستقیم بیان کردن آن تاثیر کافی نگذارد؟ می‌توان گفت تمام این موارد درست است.

بیشتر مدیران فروش سعی می‌کنند تا به تعادل در استفاده از ابزارها

و امکانات فروش، آموزش و انواع روش‌های تشویقی برای تیم خود برسند تا بتوانند اهداف تعیین شده را تامین نمایند. به طور کلی دو روش توسط رهبران و مدیران برای انگیزه دادن به تیم فروش در پیش گرفته می‌شود: سرمایه گذاری در آموزش فروش یا سرمایه گذاری در باانگیزه نگه داشتن آنها.

هر روز تماس گرفتن با افراد جدید و سر و کله زدن با مشکلات رایج مشتریان می‌توانند نه تنها در طولانی‌مدت که در کوتاه‌مدت نیز کارمندان فروش را دلسرد کند. اینکه شما به عنوان مدیر فروش چقدر آنها را آموزش داده و آماده کرده‌اید می‌تواند در نتیجه‌ای که می‌گیرید تاثیرگذار باشد.

در این مقاله می‌خواهیم روش‌هایی برای انگیزه دادن به تیم فروش را با هم بررسی کنیم تا نه تنها توان اجرایی نیروهایتان را بالا ببرید بلکه نقش خود به عنوان یک مدیر یا رهبر را نیز پررنگ‌تر کنید. هیچ رقابت فروش یا بازی‌سازی‌ای به تنهایی نمی‌تواند در انگیزه دادن به تیم فروش کافی عمل کند. وقتی فعالیت‌های درست فروش را با کار تیمی، مدیریت درست و کوچینگ مناسب ادغام کنید خواهید توانست از استعدادهای موجود نیروهای خود نهایت بهره را ببرید.

منظور از انگیزه دادن به تیم فروش چیست؟

در دنیای کاری انگیزه دادن به تیم فروش یعنی تلاش آگاهانه برای

چیزی که باعث می‌شود تیم شما تعامل، تمرکز و اعتماد به نفس برقراری ارتباط با مشتریان را پیدا کند. آنها سفیران برند شما در خط مقدم شرکت هستند و انگیزه آنهاست که مشخص می‌کند چقدر در فروش موفق عمل کنید.

افـراد بـه طـرق مختلفـی انگیـزه می‌گیرنـد و شنـاخت کامـل اعضـای تیم‌تان مهمترین عامل در شناسایی این انگیزه خواهد بود. انگیزه دادن به تیم فروش به معنای درک تمام افراد و شناخت دلایلی که پشت تصمیمات آنها وجود دارد است.

چه چیزی باعث انگیزه دادن به تیم فروش می‌شود؟

هر فردی با فرد دیگر متفاوت است و در نتیجه به چیزهای مختلفی هم اهمیت می‌دهد. اما می‌شود در حوزه کاری گفت که همه می‌خواهند تلاش‌هایشان دیده شود و شاید تشویقی و اضافه کاری بتواند بخشی از این نیاز را تامین کند. اما به طور کلی ۴ مورد زیر می‌توانند برای انگیزه دادن به تیم فروش شما موثر باشند:

- پول: بسیاری از افراد حرفه‌ای به این خاطر به سراغ فروش می‌آیند که می‌خواهند روی درآمد خود کنترل داشته باشند. در موقعیت‌های شغلی‌ای که فروشنده‌ها کمیسیون می‌گیرند محدودیتی روی سطح درآمد وجود نخواهد داشت. به خاطر پتانسیل بالای درآمد در این موقعیت‌های شغلی، این پول است که بهترین انگیزه به حساب می‌آید.
- امکان رشد: فروشنده‌های حرفه‌ای موفق بر اساس تلاش شخصی خود سنجیده می‌شوند. وقتی کارمندی عملکرد خوبی داشته باشد این رشد و بالاتر رفتن است که می‌تواند به انگیزه ببخشد.
- شناخته شدن: وقتی اسم شما در بالای لیستی دیده شود احتمالاً احساس خوبی بهتان دست خواهد داد. در کار فروش از آنجایی که هر بار برنده شدن در رقابتی برای شما جایزه نقدی به دنبال خواهد داشت این دیده شدن می‌تواند انگیزه خوبی باشد تا افراد بهترین تلاش خود را بکنند.
- هدف: فروش همیشه به خاطر پول انجام نمی‌شود. با اینکه

مهارت‌های فروش می‌توانند تا حد زیادی تعیین‌کننده این باشند که چقدر در این کار موفق باشید اما اگر کارمندان فروش به محصولی که می‌فروشند اعتقاد و اعتماد نداشته باشند احتمالاً در فرایند اینکار موفق نخواهند بود. وقتی کارمند شما با برند و کسب و کارتان احساس نزدیکی کند این شوق و انگیزه را به مشتری نیز منتقل خواهد کرد.

۷ روش برای انگیزه دادن به تیم فروش

با این توضیحات برویم به سراغ روش‌های کاربردی انگیزه دادن به تیم فروش. با اینکه لازم است این نکات بسته به کسب و کاری که دارید و شرایط تیم فروشتان شخصی‌سازی شوند اما در این مقاله سعی خواهیم کرد به ایده‌هایی بپردازیم که برای انگیزه دادن به تیم فروش در هر شرایطی مناسب باشند.

۱. اعتمادسازی

اعتنمادسازی یکی از مهمترین روش‌ها برای انگیزه دادن به تیم فروش است. اگر این کار را به درستی انجام دهید ساختاری قدرتمند خواهید داشت که می‌تواند تا سالها برای شما سود به همراه داشته باشد. اما چرا اعتماد مساله مهمی است؟ اگر کارمندان به مدیران و رهبران یک کسب و کار اعتماد داشته باشند، عملکرد آنها، یکپارچگی تیم و رضایت شغلی‌شان بالا خواهد رفت. اگر بحث عدم اعتماد به

وجود بیاید تعامل آنها کم خواهد شد، تعداد بیشتر از کارمندان استعفا داده و افت کلی در عملکرد را شاهد خواهید بود..

می‌دانیم که وقتی رهبرانی داریم که انگیزه می‌دهند و ما به آنها باور داریم احتمال اینکه به شغل خود پایبند بمانیم بیشتر خواهد شد. به همین خاطر است که اعتمادسازی می‌تواند تاثیر مثبت بسیاری روی انگیـزه دادن بـه تیـم فـروش داشتـه باشـد. چنـد راه بـرای اعتمادسازی را در ادامه باهم خواهیم دید:

- تعهد داشته باشید: هرکاری که گفته‌اید را در زمانی که گفته‌اید انجام دهید.
- زمان بیشتری با تیم خود بگذرانید: بیشتر از زمان رایج جلسات بـرای شنـاخت اعضـای تیـم خـود وقـت بگذاریـد و ببینیـد چـه چیزهایی برای آنها مهم است.
- مثبت باشید: به جای اینکه رفتار منفعلانه یا احیاناً منفی داشته باشید حواستان به کلماتی که به کار می‌برید باشد. مثبت‌نگر باشید و با رویکردی مثبت به مسائل بنگرید.
- **نسبت به بازخوردها پذیرا باشید:** بـه کارمنـدان ایـن فرصـت را بدهید که به شما بگویند چگونه می‌توانید عملکردی بهتر از خود نشان دهید. سپس به نقد سازنده آنها توجه کنید و اصلاحات را به مرحله اجرا بگذارید.
- گوش کنید و همکاری نمایید: به جای اینکه تمام استراتژی‌های

فروش را به تنهایی تدوین کنید از کارمندان خود نظر بخواهید و آنچه به نظرشان رسیده است را در پلن‌ها بگنجانید.

- عمل‌گرا باشید: وقتی کارمندان شما به چیزی نیاز دارند تمام تلاش خود را بکنید تا آن را عملی کنید. قول واهی ندهید وقتی چیزی از کنترل شما خارج است.

۲. وقت گذراندن با آنها

می‌شود گفت این مورد با بحث اعتمادسازی رابطه مستقیمی دارد. شما باید به اعضای تیم خود نشان دهید که آنها را درک می‌کنید و دغدغه روزانه آنها برایتان مهم است. با آنها وارد رابطه شوید تا ببینند که شما هم مثل آنها روز کاری شلوغی دارید و انگیزه بگیرند تا کار خود را همانند شما انجام دهند و نتایج بهتری بگیرند. برای آنها سرنخ بفرستید. حتی همراه آنها تماس سرد بگیرید. در نوشتن استراتژی‌ها از ایشان کمک بخواهید و از هیچ فرصتی برای وقت‌گذرانی با کارمندان خود نگذرید.

این کارها باعث می‌شود آموزش دادن به افراد هم کار آسان‌تری شود. به علاوه در این شرایط آنها بازخوردهای ارزشمندتری به شما ارائه خواهند کرد و انگیزه خواهند داشت تا فروش بیشتری را رقم بزنند. همان قدری که برای ایجاد رابطه با مشتریان خود وقت می‌گذارید برای رابطه‌سازی با کارمندان خود نیز وقت بگذارید. اینطور فرض کنید که کارمندان فروش شما مشتریان درجه یک کسب و

کارتان هستند.

۳. هدف‌گذاری کنید

اگر هر روز از نزدیک با تیم فروش خود کار می‌کنید بهتر است که برای آنها اهداف SMART تعریف کنید. این اهداف می‌توانند آنقدر بزرگ باشند که افراد را به بیرون رفتن از ناحیه امن خود سوق دهند. گرچه با کار کردن آنها با همکاری می‌توانید مطمئن شوید که اهداف تعیین شده واقع‌بینانه بوده‌اند. بعد از اینکه هدف‌گذاری کردید زمان‌هایی را مشخص نمایید تا دستاوردها اندازه‌گیری شوند و برای آنها جشن بگیرید تا زحمات اعضای تیم به چشم بیاید.

در اکثر اوقات مدیران و رهبران کسب و کارها صرفاً رسیدن به اهداف بزرگ را جشن می‌گیرند در حالی که موفقیت‌های کوچک هم بسیار ارزشمندند. قرار نیست هر روز با یک قرارداد ارزشمند و گران‌قیمت به پایان برسد. عادت تشویق کردن و جشن گرفتن موفقیت‌ها در فرهنگ سازمانی خود ایجاد کنید. اولین قرار ملاقات، جلسه دمو، رفتن به مرحله بعد در فرایند فروش، همه ارزش جشن گرفتن دارند. به قول وارن بافت، قرار نیست کار اعجاب‌آوری بکنید تا نتایج اعجاب‌آوری بگیرید!

۴. شیوه رهبری خود را بهینه کنید

قرار نیست در تمام موقعیت‌ها یک سبک مدیریت را در پیش بگیرید. اگر در محیط کار به چالشی برخوردید باید با سیاست بیشتری برخورد کنید. به طور مثال اگر کارمندی در عملکرد خود ضعف نشان داد لازم است بیشتر جایگاه کوچ داشته باشید تا مدیر. فراموش نکنید انگیزه دادن به تیم فروش می‌تواند در دل هرکدام از این اقدامات نهفته باشد.

نیازهای تیم خود را در نظر داشته باشید و ببینید در حال حاضر با چه مشکلی سر و کار دارند. رهبری در سه شیوه مختلف می‌تواند موثر واقع شود. رهبری خدمتگزارانه، تراکنشی و باسیاست. می‌توانید بعد از هر اقدامی نظر آنها را هم جویا شوید. ممکن است نیازهایی که در حال حاضر به رسمیت شناخته نمی‌شوند با کمی

تغییرات خود به عنوان روشی برای انگیزه دادن به تیم فروش باشند.

۵. به آنها فرصت رشد و توسعه بدهید

با کارمندان فروش خود درباره نقاط قوت‌شان، برنامه‌هایی که برای آینده دارند و پروموشون‌های آتی صحبت کنید. پلن‌ها را حول محور علایق و عملکردهای آنها بسازید. اما فرصت‌های شغلی جدید را هم بهشان معرفی کنید. بسیاری از کارمندان فروش با تغییر حوزه شغلی خود مشکل دارند. سرمایه گذاری‌های فروش سنتی روی ابزارهای عملکردمحور و آموزش بر حسب نیاز تبلیغات تمرکز می‌کند به جای اینکه روی ایجاد مهارت و رفتارهایی متمرکز شود که می‌تواند روی عملکرد تاثیر بگذارد. اگر قصد دارید از جدیدترین روش‌های آموزشی استفاده کنید تا تیم فروشی به روز و موثر داشته باشید، پیشنهاد می‌کنیم دوره‌های راه مدیران را ببینید و برای اخذ مشاوره یا برگزاری جلسات کوچینگ با ما تماس بگیرید.

۶. به آنها تشویقی بدهید

یکی از ساده‌ترین راه‌ها برای انگیزه دادن به تیم فروش تشویقی دادن و کارانه است. حتی می‌توانید در یک زمان مشخصی حق کمیسیون را بیشتر کنید. به علاوه طرح‌هایی تعریف خواهید کرد که به افراد با عملکرد بالا جایزه تعلق بگیرد. پاداش دادن یکی از بهترین روش‌های قدرت بخشیدن به اعضای تیم فروش در شرایطی است

که انگیزه کافی ندارند. اما درگیر این تله نشوید که تنها چیزی که کارمندان فروش به آن اهمیت می‌دهند پول است. بسیاری ممکن است کار خود را به دلایل دیگری جز بحث مالی ترک کنند.

۷. بیشتر تشکر کنید

اینکه در فشار کاری فراموش‌تان شود از کارمندان خود قدردانی و تشکر کنید اتفاقی رایج است. اما آگاهانه این کار را تمرین نمایید. افراد باید بدانند که تلاش‌هایشان دیده می‌شود. از آنها تشکر کنید و علت آن را هم بگویید.

چرا تیم فروش شما نیاز به انگیزه گرفتن دارند؟

بسیاری از افراد از ما درباره روش‌های انگیزه دادن به تیم فروش را می‌پرسند اما فکر می‌کنند پیاده‌سازی این کارها ساده است. گزارشات نشان داده که استعفا در شغل‌های مرتبط با فروش تا سه برابر بیشتر از موقعیت‌های شغلی دیگر است. می‌توان مهم‌ترین دلیل آن را فشار کاری زیاد دانست. به مرور زمان این استرس و فشار کاری می‌تواند روی اخلاق و رفتار کارمندان شما تاثیر بگذارد و بهره‌وری و عملکرد ایشان را پایین بیاورد. در این مواقع دانستن راه‌هایی برای انگیزه دادن به تیم فروش می‌تواند شما را از تهدید از دست دادن نیروی کاری خوب نجات دهد.

توضیحات پک تماس های میلیاردی را از اینجا ببینید

فرقی نمی‌کند به صورت دورکاری تیم خود را مدیریت می‌کنید یا در یک فضای مشترک حضور دارید؛ در هر صورت اعضای تیم به شما به عنوان یک رهبر و مدیر نگاه می‌کنند که قرار است مشکلات ایشان را حل کنید، به آنها انگیزه داده و تشویق‌شان کنید. هرچه کارمندان راضی‌تری داشته باشید، فروش و موفقیت بالاتری را هم تجربه خواهید کرد. ما در راه مدیران با ارائه راهکارهای کاربردی در قالب مقالات رایگان و دوره‌های آموزشی شما را در این مسیر یاری خواهیم کرد. برای کسب اطلاعات بیشتر درباره شرایط برگزاری کارگاه‌ها یا اخذ مشاوره می‌توانید از طریق راه‌های ارتباطی درج شده در سایت با ما در تماس باشید.

[box type="info" align="" class="" width=""]این مطلب 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/]