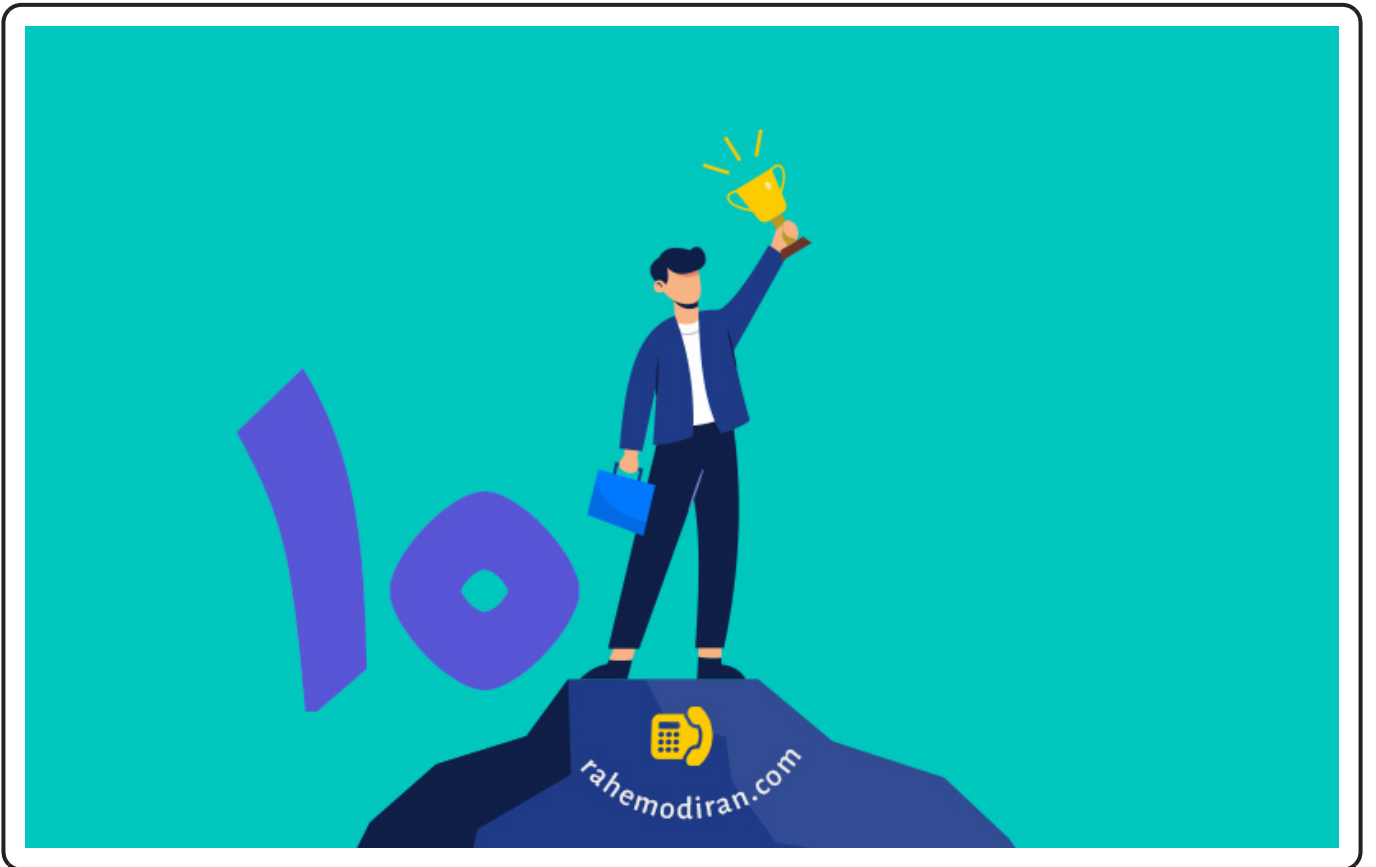




۱۰ ویژگی مشترک رهبران فروش | با این مهارت‌ها بدرخشید!

رهبران فروش یکی از مهمترین اعضای شرکت شما هستند. آنها هستند که کل تیم را رهبری می‌کنند؛ نیروهای جدید را استخدام و مدیریت کرده و به کل سازمان کمک می‌کنند تا به اهداف خود برسند. تصمیماتی که می‌گیرند به طور مستقیم روی رشد یا کاهش فروش شرکت تاثیر خواهد گذاشت. به طور خلاصه موفقیت سازمان به طور مستقیم به کیفیت عملکرد رهبران فروش بستگی دارد. اما چه چیزی باعث می‌شود رهبران فروش عملکرد خوبی از خود نشان دهند؟



رهبران فروش موثر به تعادلی بین خواسته‌شان برای رسیدن به اهداف سازمانی و رسیدگی به نیازها و انتظارات تیم خود رسیده‌اند. اگر شما هم می‌خواهید در این مسیر موفق عمل کنید، پیشنهاد می‌کنیم ۱۰ ویژگی زیر را در خود پرورش دهید. راه‌مدیران در این مسیر کنار شماست و با ارائه **مقالات رایگان** و منابع تخصصی آموزش فروش و بازاریابی کمک‌تان خواهد کرد تا مهارت‌های خود را گسترش دهید. با ما همراه باشید.

۱۰ ویژگی مشترک بین رهبران فروش عملکرد استراتژی‌محور دارند

یک رهبر فروش موفق می‌تواند استراتژی فروش را بر اساس تجربه، دانش بازار و نتایج حاصله بسازد، تغییر دهد و اجرا کند. به علاوه رهبران فروش فعالیت‌هایی را شناسایی می‌کنند که برای طراحی موثر و به کارگیری استراتژی‌ها برای تیم‌شان ضروری است و می‌تواند کمک کند تا به اهداف سازمانی بیشتری دست پیدا کنند.

در کنار این موارد رهبران فروش از متریک‌ها برای تصمیم‌گیری بر مبنای داده و دنبال کردن پیشرفت‌ها استفاده می‌کنند. همچنین بدون اینکه در فرایندها و وظایف مدیریتی که می‌بایست انجام دهند غرق شوند به برنامه‌ریزی‌های مشخص شده پایبند هستند.



به افراد احساس باارزش بودن می‌دهند

رهبران فروش خوب می‌دانند که موفقیت دیگران می‌تواند تعیین‌کننده موفقیت آنها باشد. در نتیجه برای آنها ارزش قائل بوده و به آنها انگیزه می‌دهند. تشکر کردن و قدردانی در جلسات گروهی می‌تواند یکی از روش‌های موثر در این حوزه باشد. به علاوه به رسمیت شناختن تلاش‌های فردی اعضای تیم اعتماد به نفس و اشتیاق آنها را بیشتر خواهد کرد.

به طور موثر ارتباط برقرار می‌کنند

مهم‌ترین نکته‌ای که رهبران فروش را متفاوت از سایرین می‌کند، ارتباطاتی است که دارند. آنها مدام با تیم خود در ارتباط هستند و هر روز با ایشان صحبت می‌کنند. این ارتباط مداوم باعث می‌شود مطمئن شوید که همه طبق یک برنامه پیش می‌روید و از آخرین تغییرات و اخبار مربوطه مطلع هستید.

گوش شنوا دارند

توانایی شنیدن فعال یکی دیگر از ویژگی‌های رهبران فروش است. فروش یعنی حل مساله؛ پس مهارت‌های شنیداری یکی از اصول مهم این کار خواهد بود. وقتی به صحبت‌های کارمند خود گوش می‌دهید به او این سیگنال را خواهید داد که در دسترس و موثر



هستید. که به نیاز آنها گوش می‌دهید. بیشتر کارشناسان فروش ترجیح می‌دهند رهبری داشته باشند که آنها را بشناسد و درک کند. بداند که افراد چگونه می‌توانند برای سازمان ارزش خلق کنند و موثر واقع شوند.

رهبری هنر فضا دادن به افراد است تا بتوانند ایده‌های خوب را عملی کنند.

ست گادین

فضای یادگیری ایجاد می‌کنند

رهبران فروش خوب می‌دانند که پاسخ تمام سوالات را ندارند. اما متوجه‌اند که اعضای تیم‌شان همانند یک دارایی باارزش برای سازمان و برای رشد ضروری هستند. در نتیجه یادگیری و ایجاد محیطی مناسب که افراد بتوانند از دانسته‌ها و تجربیات هم استفاده کنند، اولویت آنهاست. همچنین رهبران به اعضای تیم خود کمک می‌کنند تا فرصت‌های یادگیری آخرین تغییرات و پیشرفت‌های صنعت را ساده‌سازی کنند تا در عرصه رقابت موفق ظاهر شوند.



به کوچینگ اولویت می‌دهند

هدف اصلی کوچینگ این است که افراد در تیم بهتر عمل کنند. برای مثال مطالعه‌ای از دانشگاه‌هاروارد نشان داده است که ۶۹ درصد از فروشندگانی که از حد انتظار عملکرد بهتری داشته‌اند مدیر فروش خود را عالی یا بالاتر از متوسط ارزیابی کرده‌اند. رهبران فروش بسیار موثر می‌دانند که کوچینگ چگونه می‌تواند اعتماد به نفس اعضای تیم را بالا ببرد. به همین خاطر از هر فرصتی که بتوانند بازخوردی مثبت به کارمندان خود بدهند دریغ نخواهند کرد تا به آنها کمک کنند که به اهدافشان برسند.

سرمشق دیگران هستند

وقتی خودتان به آنچه می‌گویید عمل می‌کنید اعتماد تیم را جلب خواهید کرد. برای بهبود عملکرد تیم فروش، مدیران فروش می‌بایست همانند الگویی مناسب عمل کنند و محیطی را فراهم نمایند که موفقیت، اعتماد به نفس و همبستگی را آسان کند.

موثر استخدام می‌کنند

رهبران فروش موفق نقش موثر خود را طی سالها به دست می‌آورند. پس می‌دانند که چه چیزی برای موفقیت نیاز است. اما فراتر از آن رهبران فروش می‌توانند به چیزی بیش از مدارک رسمی نگاه کنند و



پتانسیل کارمند جدیدی که قرار است استخدام شود را ببینند. با این رویکرد می‌توانند بهترین‌ها را استخدام کنند.



کارها را به دیگران واگذار می‌کنند

رهبران فروش به این دلیل که همه کارها را خودشان انجام می‌دهند موفق نیستند. بلکه یاد گرفته‌اند تا کارها را تقسیم و به دیگران واگذار کنند. البته منظور از واگذاری صرفاً سپردن تصادفی کارها به هر کارمندی که سرش خلوت‌تر بود نیست. یک رهبر فروش نقاط قوت و مهارت‌های اعضای تیمش را می‌داند و می‌داند کدام کار را به چه کسی بسپارد.



خود را با شرایط وفق می‌دهد

استراتژی‌ها می‌توانند خیلی راحت تغییر کنند. ایده‌ها هر ثانیه عوض می‌شوند. رهبرانی عملکرد خوبی خواهند داشت که بتوانند خود را با این شرایط وفق دهند. برای پیشرفت کسب و کارها لازم است که رهبران فروش موانع موجود را بشناسند و طبق آن راهکار مناسب را بیابند. زمانی که همه‌گیری کرونا کسب و کارها را با چالش رو به رو کرد آن دسته از رهبران فروشی که توانستند مسیر خود را تا حد زیاد نیاز تغییر دهند و به طرق مختلف کار را پیش ببرند موفق ظاهر شدند.

پس اگر می‌خواهید در فرایند فروش موفق ظاهر شوید و عملکرد خوبی از خود نشان دهید، بهتر است این ۱۰ ویژگی را در خود تقویت کنید.

[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]



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

خرید عضویت الماسی

[box/]