۴ ویژگی شخصیتی یک فروشنده عالی

استخدام یک فروشنده عالی برخلاف تصور کار بسیار سختی است. چرا؟ چون یک فروشنده عالی ویژگی‌های شخصیتی‌ای دارد که او را به سمت موفقیت سوق می‌دهد. در این مقاله از راه مدیران قرار است ببینیم چه ویژگی‌های شخصیتی از شما یک فروشنده عالی می‌سازد و چه بخش‌هایی از خود را باید تقویت کنید. با ما همراه باشید.

یک فروشنده عالی چه ویژگی‌ای دارد؟

۱. مهارت همدلی کردن دارد

همدلی را با همدردی کردن اشتباه نگیرید. اینکه بتوانید خواسته‌ها و نیازهای مشتریان را در سطح عمیق‌تری درک کنید، استعدادی مهم و کمیاب در فروش است. برای به دست آوردن احترام و اعتماد مشتری لازم است که درک متقابل نسبت به او داشته باشید و راه‌حلی برای نیازش ارائه کنید که به نفع او باشد نه صرفاً به قصد به فروش رساندن محصول یا خدمتی. به این منظور لازم است که احساسات افراد را به خوبی بشناسید و بدانید در چه موقعیتی چه واکنشی می‌بایست نشان دهید.

۲. هدفمند است

کسی که هدفش این باشد که یک فروشنده عالی شود می‌تواند در تمام مدت کار باانگیزه و مشتاق بماند. این دسته از افراد در ساماندهی و اولویت‌بندی کارها بسیار خوب عمل می‌کنند و می‌توانند به اهداف خود برسند. تعادل برقرار کردن بین همدلی با مشتری و پایبند بودن به اهداف از پیش تعیین شده می‌تواند کلید موفقیت در این حرفه باشد. اهداف شما نباید به گونه‌ای تعریف شوند که به خاطر رسیدن به آنها، نیاز و خواسته مشتری را نادیده بگیرید.

۳. مسئولیت‌پذیر است

یک فرد مسئول می‌تواند یک فروشنده عالی هم باشد. کسی که مسئول موفقیت و **شکست** خود است و در شرایط دشوار تقصیرات را به گردن دیگران نمی‌اندازد. فراموش نکنید برای موفقیت در شغل فروش لازم است که از اشتباهات خود درس بگیرید و هرکجا که لازم شد مسئولیت آن را بپذیرید.

۴. ثابت قدم است

ثابت قدم بودن در هر مسیری تا یک جایی بسیار مهم است. اما

شناخت و درک این مساله که چه زمانی لازم است عقب بکشید هم به اندازه اهمیت دارد. رسیدن به اهداف فروش یکی از چالش‌هایی است که به عنوان یک فروشنده همیشه با آن مواجه خواهید بود. موفقیت در این مسیر نیاز به استواری و پشتکار دارد. قرار نیست با اولین مخالفتی که از سوی مشتری احتمالی خود می‌بینید کل تلاش‌های خود را زیر سوال ببرید. در بسیاری از شرایط شما صرفاً در زمان بدی با مخاطب نامناسبی تماس گرفته‌اید. کافیست صبوری کنید و مسیر خود را ادامه دهید. اتفاقات خوب انتظار شما را می‌کشند!

حالا که با ویژگی‌های شخصیتی مهم برای یک فروشنده عالی شدن آشنا شدید شاید سوال بپرسید که از کجا می‌توانم این مهارت‌ها را یاد بگیرم؟ ما در راه مدیران در کنار مقالات آموزشی در زمینه‌های فروش و بازاریابی تلفنی، دوره‌های تخصصی‌ای را طراحی کرده‌ایم که می‌توانند شما را در این مسیر یاری دهند. از اصول و فنون مذاکره گرفته تا چگونگی انجام تماس‌های سرد و ترغیب مشتری به خرید؛ پیشنهاد می‌کنیم در کنار مطالعه مقالات و کتاب تماس‌های میلیاردی جناب استقامت، در دوره‌های عملی و مبتنی بر تجربیات بازار راه مدیران نیز شرکت کنید.