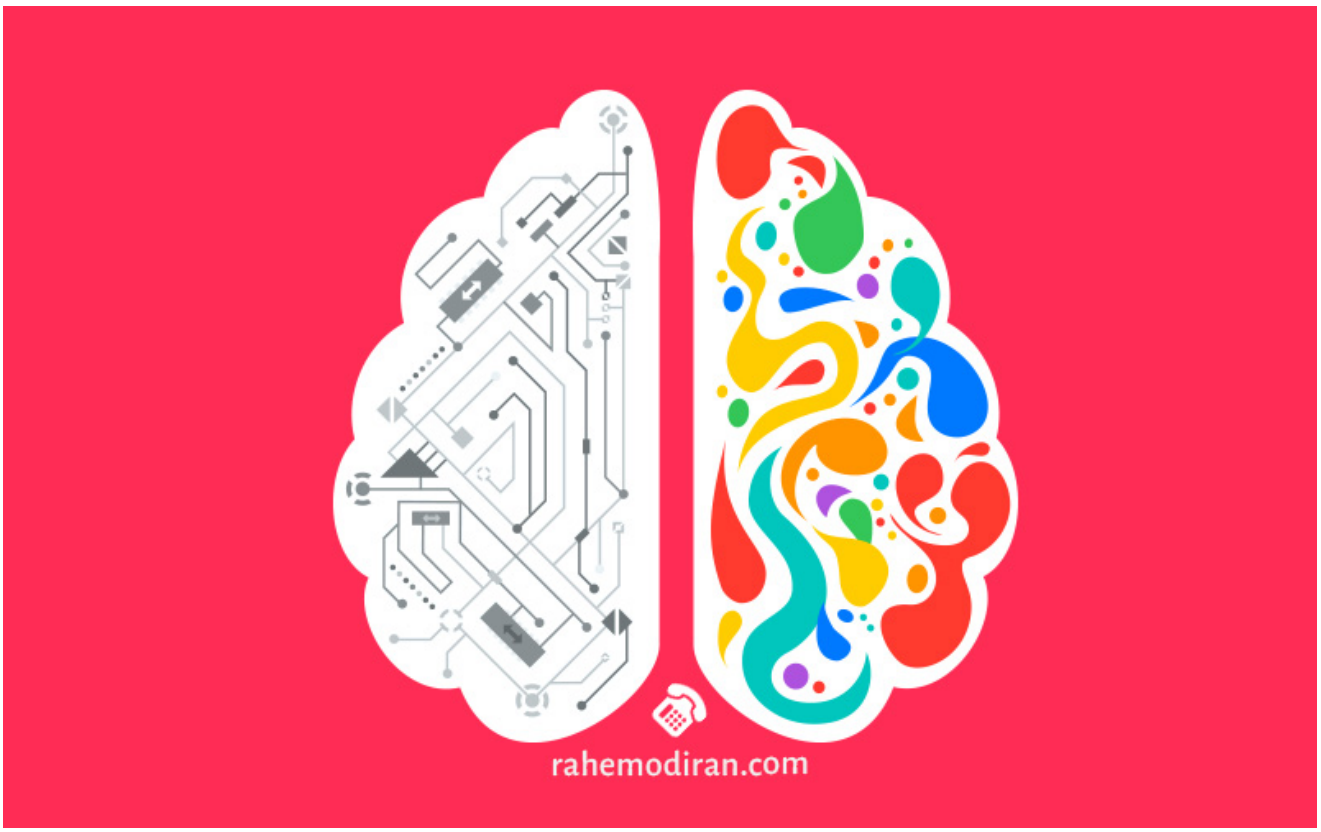

به شهود خود در فروش اعتماد کنید!

در فروش برخورد اولیه تعیین‌کننده بسیاری از موارد است. آن هم نه فقط برای مشتری بلکه برای فروشنده هم. دو راه وجود دارد که طی آن فروشنده‌ها موقعیتی را ارزیابی می‌کنند: با شهود و خودخواسته. اولین روش از طریق همان برخورد اولیه به دست می‌آید اما دومی براساس تعاملاتی است که با مشتری خواهید داشت.

روش‌هایی برای تقویت شهود در فرایند فروش

مطالعات نشان داده است که فروشندگانی که بیشتر به شهود خود اطمینان می‌کنند می‌توانند قضاوت بهتری نسبت به نیازهای

مشتریان داشته باشند و فرایند فروش را سریع‌تر طی کنند. اما یک فروشنده تلفنی چگونه می‌تواند شهود خود را تقویت کند؟ با راه مدیران همراه باشید تا ۳ نکته را در این زمینه بررسی کنیم.

۱. بیش از اندازه فکر نکنید

اگر قرار باشه به شهود خود اعتماد کنید یعنی باید بیش‌از اندازه فکر کردن را کنار بگذارید. هرچه درباره موقعیتی بیشتری فکر کنید احتمال اینکه به احساس اولیه‌تان اعتماد کنید کمتر خواهد شد. البته این نکته هم قابل توجه است که با بیشتر شدن تجربه، شهود شما بهتر عمل خواهد کرد. به مرور زمان شما یاد می‌گیرید که با یک سری واژگان مشخص نیاز و نوع مشتری احتمالی خود را بشناسید و نسبت به آن واکنش نشان دهید.

۱. دید همدلانه داشته باشید

در مقالات قبلی راه مدیران درباره همدلی در فروش صحبت کردیم. وقتی پای ارزیابی کردن مشتری در میان باشد داشتن یک دید همدلانه به نیازهای آنها می‌تواند اهمیت زیادی پیدا کند. اگر جلسه حضوری با آنها دارید، از طریق زبان بدن، و در تماس‌های تلفنی از

طریق لحن و حالت صدا می‌توانید احساسات آنها را شناسایی کنید و نسبت بهشان واکنش درست نشان دهید. بسیاری از ما تصور می‌کنیم که همدلی کردن یک ویژگی ذاتی است. در حالی که با تمرین می‌توانید این مهارت بسیار ارزشمند را در خود توسعه دهید.

۱. به خاطر بسپارید که مشتری هم شهود دارد!

اولین تاثیری که فروشنده روی مشتری می‌گذارد هم معمولاً نقش مهمی در تصمیم‌گیری خرید او خواهد داشت. مشتریان به صورت ناخودآگاه خرید خود را بر اساس احساسی که از شخص فروشنده می‌گیرند انجام می‌دهند. نشان دادن همدلی نسبت به مشتریان و درک نیازهای آنها می‌تواند این احساس اولیه خوب را در ایشان ایجاد کند. این نکته را به خاطر بسپارید که معرفی اولیه شما درباره خودتان، محصول یا خدمتی که قصد فروشش را دارید می‌تواند سرانجام ارتباطی که قرار است با مشتری خود بسازید را مشخص کند.

در یک کلام باید بگوییم که بهتر است به شهود خود فروش اعتماد کنید! بسیاری از افراد تصور می‌کنند فقط اعداد و ارقام و اسکریپت‌های نوشته شده روی کاغذ هستند که می‌توانند در موفقیت یا عدم موفقیت یک ارائه فروش موثر باشند. در حالیکه

شهود و احساس ناخودآگاه شما می‌تواند حسابی به کارتان بیاید. پس احساسات اولیه خود درباره مشتریان را نادیده نگیرید و از قدرت آن به نفع خودتان استفاده کنید. اما توصیه می‌کنیم با تجربه بیشتر و آگاهی و شناخت بالاتر نسبت به فرایندهای فروش و تکنیک‌های بازاریابی این شهود را تقویت نمایید. ما در راه مدیران با ارائه کتاب و دوره‌های مرتبط با این موضوع کنار شما هستیم تا این مسیر را طی کنید.

پکیج طلایی کتاب تماس های میلیاردی را از اینجا بخرید