۴ قدم تا غلبه کردن بر ترس از تماس سرد

تماس سرد چیست؟

آیا تلاش‌های شما در شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی ورودی، به اندازه کافی سرنخ‌های باکیفیت تولید می‌کند تا قیف فروش شما را پویا نگه دارد؟ اگر چنین است، تبریک می‌گوییم. با این حال، اکثر فروشندگان، برای اطمینان از دستیابی به اهدافشان، علاوه بر این فعالیت‌ها، باید تماس سرد را هم در اولویت‌های خود قرار دهند.

مشتری‌یابی، به غیر از فعالیت فکری، یک تلاش احساسی هم محسوب می‌شود. زمانی که انرژی و اشتیاق شما برای برقراری ارتباط با مشتریان جدید کاهش می‌یابد، تماس سرد تبدیل به یکی از

سخت‌ترین کارهای دنیا می‌شود.

ترس از تماس تلفنی، یک تردید عاطفی نسبت به تماس سرد و خودتبلیغی است. در حوزه کاری ما، بالاترین پاداش‌ها به باهوش‌ترین، آماده‌ترین یا سخت‌کوش‌ترین فرد نمی‌رسد. پاداش‌ها به کسی می‌رسد که بیشتر از همه مایل به برقراری تماس سرد باشد. به همین خاطر در ابتدای مقاله، چهار گام برای غلبه بر ترس از برداشتن تلفن و گرفتن تماس سرد را به شما عزیزان یادآور می‌شویم.

۱. **ترس خود را بپذیرید و با آن روبرو شوید:** انکار نکنید، ترس را به عنوان یک احساس طبیعی بپذیرید. پذیرش ترس، اولین قدم برای غلبه بر آن است.

۲. **فواید تماس سرد را به خود یادآوری کنید:** به خودتان یادآوری کنید که تماس سرد، کلید رسیدن به اهداف و موفقیت مالی شماست. مزایای انجام این کار را روی کاغذ بنویسید و هر روز آن‌ها را بخوانید.

۳. **آماده‌سازی و تمرین:** داشتن آمادگی و تمرین باعث می‌شود اعتماد به نفس بیشتری پیدا کنید. لیستی از پرسش‌های مهم تهیه نمایید، تمرین‌های نقش‌آفرینی یا (Role-playing) انجام دهید و از همکاران و مربیان خود بازخورد بگیرید.

۴. **شروع کوچک و جشن گرفتن موفقیت‌های کوچک:** به‌جای شروع با لیست بلندبالایی از تماس‌ها، با اهداف کوچک و قابل دستیابی شروع کنید. هر موفقیت کوچک را جشن بگیرید، حتی اگر فقط چند تماس موفق داشته باشید.

به یاد داشته باشید که غلبه بر ترس از تماس تلفنی، یک فرآیند است. صبوری کنید، با خودتان مهربان باشید و به تلاش خود ادامه دهید. با به‌کارگیری این مراحل، در نهایت بر ترس خود غلبه خواهید کرد و می‌توانید با اطمینان و اشتیاق، تماس‌های تلفنی بیشتری برقرار کنید و به نتایج موردنظر خود برسید. در تکمیل این موارد، نگاهی مفصل‌تر خواهیم داشت به روش‌های غلبه بر ترس از تماس تلفنی.

چگونه بر ترس از تماس تلفنی غلبه کنیم؟

۱. انگیزه خود را تقویت کنید

اولین قدم، مشخص کردن علت اصلی ترس است. اگر انگیزه کافی برای موفقیت ندارید، با مشکل دیگری روبرو هستید که ممکن است با ترس از تماس تلفنی مرتبط به نظر برسد، اما نیاز به راه حل متفاوتی دارد. شاید مراجعه به یک روانشناس یا مشاور شغلی ایده خوبی باشد تا زیرساخت انگیزشی لازم را برای موفقیت در تماس سرد

ایجاد کنید.

۱. افکار مزاحم و منفی خود را شناسایی کنید:

منظور از افکار مزاحم چیست؟ چه افکاری زمانی که به سمت تلفن می‌روید و ناگهان متوقف می‌شوید، به ذهن شما خطور می‌کنند؟ چه چیزی باعث می‌شود دوباره به ایمیل خود سر بزنید، فنجان قهوه‌تان را دوباره پر کنید، با همکاران خود مشغول به صحبت شوید و بعد متوجه شوید که وقت ناهار است و تماس‌های خود را به بعد از ناهار موکول کنید؟ چه چیزی موجب تردید شما می‌شود؟ چه فکری شما را از برقراری تماس‌های احتمالی باز می‌دارد؟

در اینجا فهرستی از افکاری که بسیاری از فروشندگان را متوقف می‌کنند را باهم مرور می‌کنیم:

- به احتمال زیاد مشتری قبلاً با یک فروشنده دیگر همکاری می‌کند که از او راضی است.
- به من خواهند گفت "نه، من علاقه‌ای ندارم."
- بی‌نظم به نظر می‌رسم.
- نمی‌دانم چه بگویم.
- نگران واکنش آن‌ها نسبت به هدفم هستم.

- با این اسکریپت راحت نیستم. به یک اسکریپت جدید نیاز دارم.

برای رهایی از ترس از تماس تلفنی، شناسایی این افکار مزاحم ضروری است.

https://rahemodiran.com/%D۸%AA%D۹%۸۵%D۸%AV%D۸%B۳-%D۸%B۳%D۸%B۱%D۸%AF-%D۹%۸۱%D۸%B۱%D۹%۸۸%D۸%B۴/

۱. تفکرتان را بازسازی کنید

مغز انسان به شیوه‌ی شگفت‌انگیزی کار می‌کند. به شما امکان

می‌دهد چشم‌اندازهایی از آینده را خلق کرده و درباره موفقیت‌هایتان رویاپردازی کنید. موفقیت خود را چگونه تصور می‌کنید؟ چگونه زندگی‌تان را تغییر خواهد داد؟ یادگیری تجسم موفقیت آینده برای غلبه بر ترس از تماس تلفنی مهم است.تماس سرد هم یکی از همان تفکر هاست.

همین الان دست از خواندن بکشید و به این سوال پاسخ دهید: "عاشق چه چیزی در زندگی‌ام هستم؟" آیا به راحتی می‌توانید به این سوال پاسخ دهید یا در حال تقلا هستید؟ این کلید تغییر نتایج فروش شماست.

از طرف دیگر، مغز همیشه راهی برای ایجاد مانع از طریق باورهای محدودکننده، فرض‌ها، درک‌ها، تفسیرها و منتقد درونیتان، پیدا می‌کند. اگر به خودتان اجازه دهید که این موانع را باور کنید، غلبه بر ترس از تماس دشوارتر خواهد شد. کلید حل این مشکل، آگاهی است.

انسان‌ها ماشین‌های معناساز هستند. ما همیشه در تلاشیم تا از آنچه تجربه می‌کنیم معنا بسازیم. داستان‌های ما یا به ما خدمت می‌کنند یا به ما آسیب می‌زنند.

برای مثال، به آخرین باری فکر کنید که با یک مشتری "متعهد" صحبت کردید که با مرحله بعدی فرآیند فروش شما موافقت کرد، اما

زمانی که خواستید دوباره با او تماس بگیرید، شما را نادیده گرفت. چه داستان‌هایی برای خودتان ساختید؟ شاید فکر کردید، "اوه، او فقط یک احمق بی‌ادب است" یا "فقط برای اینکه مرا دست به سر کند، تظاهر کرد به این محصل علاقه دارد." سپس احتمالاً دیگر با او تماس نگرفتید، فقط به این دلیل که داستان خودتان را باور کردید.

بازسازی تفکر یکی از روش‌های ضروری برای غلبه بر ترس از تماس است. به یاد داشته باشید: این موقعیت نیست که باعث اضطراب شما می‌شود، بلکه افکار شما در مورد آن موقعیت است که چنین ترسی را می‌سازد.

۴. با خود (یا دیگران) مهربان باشید و قضاوت نکنید

پس از اینکه به خودتان اجازه دادید افکار مزاحم‌تان را بپذیرید، به خود بگویید: "این افکار بسیار جالب هستند." توجه کنید که هیچ برچسب منفی به آن‌ها نمی‌زنید. هیچ کلمه‌ای بهتر از "جالب" برای بی‌اثر کردن منفی‌بودن افکار وجود ندارد.

یکی از تمرینات موثر در این زمینه این است: یکی از افکار مزاحم خود را انتخاب و با آن مقابله کنید. مثلاً اگر فکر می‌کنید "نمی‌دانم چه بگویم"، بلافاصله با این جمله به ذهن خود پاسخ دهید: "این درست نیست. من فقط به اسکریپتی نیاز دارم که ارزش پیشنهادی را از منظر مشتری ارائه دهد." مورد دیگر: "اگر بگویند 'نه' چه؟" به

سادگی آن را با این جمله خنثی کنید: "من حداقل سه راهکار برای مقابله با نه گفتن مشتری و ادامه‌ی گفتگو دارم."

با این افکار اعتماد به نفس شما بلافاصله بعد از شروع تماس‌های احتمالی، به‌شدت افزایش پیدا می‌کند. فراموش نکنید اعتماد به نفس، محصول جانبیِ بهره‌وری است!

همچنین می توانید از طریق سایت راه مدیران و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید.

https://rahemodiran.com/%D۸%AA%D۹%۸۵%D۸%AV%D۸%B۳-%D۸%B۳%D۸%B۱%D۸%AF-/%D۹%۸۱%D۸%B۱%D۹%۸۸%D۸%B۴

[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/]