



به این ۵ دلیل، از تماس سرد فروش ندارید

تماس سرد یک روش آزمایش شده است و همیشه هم یکی از سریع‌ترین و ارزان‌ترین تکنیک‌ها برای رسیدن به مشتریان بالقوه باقی خواهد ماند، با این حال بسیاری از فروشندگان در تلاش هستند تا بهترین بهره را از این روش ببرند. دلایل شکست در این روش فروش متعدد هستند، اما نگاهی دقیق‌تر به چالش‌های مطرح شده در این مقاله راه مدیران می‌تواند دید خوبی به شما بدهد.

تماس سرد و دلایل اصلی عدم فروش آنها



۱. فقدان مهارت‌های گوش دادن

یکی از دلایل اصلی شکست فروشندگان در تماس سرد، عدم گوش دادن است. گوش دادن فرآیندی است که طی آن بدون قضاوت و با کنجکاوی، افراد را درک می‌کنید. اما فروشندگان به جای اینکه واقعاً با مشتری بالقوه درگیر شوند، اغلب فقط روی پیشبرد برنامه خود تمرکز می‌کنند. با این حال، یک تماس سرد موفق یعنی گوش دادن فعال برای درک نیازها و دغدغه‌های مشتری. زمانی که خوب گوش نمی‌دهید، مشتری بالقوه خود را دلسرد می‌کنید و آنها ترجیح می‌دهند به کار خود ادامه دهند تا اینکه حرف شما را بشنوند.

۲. فقدان اطلاعات برای اشتراک‌گذاری

مشتریان روزانه با تماس‌های زیادی بمباران می‌شوند، بنابراین برجسته شدن شما بین این تماس‌ها بسیار مهم است. بسیاری از تماس‌های سرد ناموفق هیچ اطلاعاتی برای به اشتراک گذاشتن با مشتریان بالقوه خود ندارند و تحقیق در مورد آنها را نادیده می‌گیرند که منجر به ارائه‌های کلی و نامرتب می‌شود. هنگامی که اطلاعات متنی در مورد صنعت، چالش‌ها و مشکلات مشتری بالقوه را به اشتراک می‌گذارید، آنها هم‌گذراندن وقت و ادامه گفتگو با شما را معنادار می‌دانند، در واقع شما به موفقیت آنها متعهد هستید و آنها به موفقیت شما.



۳. مهارت‌های سوال پرسیدن ناکافی

تماس سرد موثر به معنای پرسیدن سوالات درست است. فروشندگان بدون توانایی پرسیدن سوالات مرتبط و مفید، نمی‌توانند نیازهای مشتری را کشف کنند یا راه‌حل‌های سفارشی ارائه دهند. سوالات درست همچنین نشان‌دهنده تخصص و علاقه واقعی شما برای کمک به مشتری در حل مشکلاتشان است.

۴. ناتوانی در به اشتراک گذاشتن داستان‌های موفقیت

داده‌ها گزارش می‌دهند و داستان‌ها می‌فروشند. همه ما ذاتاً مجذوب داستان‌های جذاب می‌شویم. تماس‌های سرد فرصتی برای به نمایش گذاشتن سابقه شما هستند. با این حال، بسیاری از فروشندگان در به اشتراک گذاشتن موفقیت‌های گذشته سازمان خود به صورت داستانی مشکل دارند. به اشتراک گذاشتن داستان‌های موفقیت مرتبط که با نیازها و چالش‌های مشتری همسو هستند، می‌تواند اعتبار شما را افزایش و ارزش شما را نشان دهد.

۵. فقدان همدردی

رد شدن و بی ادبی در تماس‌های سرد امری عادی است. با این حال، بسیاری از فروشندگان در مواجهه با این واکنش‌ها، همدلانه پاسخ



نمی‌دهند. به خاطر سپردن این نکته ضروری است که مشتریان ممکن است روز سختی را پشت سر گذاشته باشند یا تجربیات منفی با سایر فروشندگان داشته باشند. نشان دادن همدردی و درک می‌تواند شما را از رقبا متمایز کرده و درهای گفتگوهای پربارتر را باز کند.

به طور کلی تسلط بر هنر فروش از طریق تماس سرد نیازمند ظرافت، آمادگی و تمایل واقعی برای برقراری ارتباط با مشتریان بالقوه است. گوش دادن فعال، تحقیق در مورد زمینه، پرسیدن سوالات درست، به اشتراک گذاشتن داستان‌های موفقیت و نشان دادن همدردی، مواد کلیدی برای موفقیت هستند. با رسیدگی به این دام‌های رایج، فروشندگان می‌توانند تماس سرد را از یک کار دلهره‌آور به ابزاری قدرتمند تبدیل کنند که منجر به ارتباطات معنادار و رشد درآمد شود. پیشنهاد میکنیم برای توسعه مهارت های نرم خود در زمینه فروش، کتاب تماس های میلیاردری آقای استقامت را مطالعه کنید.



<https://rahemodiran.com/wp-content/uploads/۲۰۲۴/۰۳>
این-۵-دلیل،-از-تماس-سرد-فروش-ندارید.mp۳

دانلود فایل صوتی