



۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟

۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟

آیا می‌دانید چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟ در این مقاله ۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟ را بررسی کرده‌ایم و راه‌حل‌هایی برای غلبه بر این ترس ارائه می‌دهیم.

در دنیای امروز، دلایل متعددی برای **کارشناسان فروش** در **فروش**



تلفنی که با چالش‌های جدیدی در زمینه تماس سرد (Cold Call) روبرو هستند وجود دارند. در این مقاله یه ۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟ می‌پردازیم. یکی از بزرگترین این چالش‌ها، گذشتن از سد "دروازه‌بان، منشی یا مسئول دفتر" و رسیدن به تصمیم‌گیرنده است. اما آیا می‌توان راهی پیدا کرد که این موانع را به فرصت تبدیل کرد؟ در این مقاله قصد داریم نگاهی به روش‌های جدید و موثر **تماس سرد** داشته باشیم که فروشندگان حرفه‌ای و هفت رقمی از آن استفاده می‌کنند.

یکی از دلایلی که بسیاری از کارشناسان فروش از تماس سرد دوری می‌کنند، ترس از رد شدن در **فروش تلفنی** است. در روش‌های سنتی فروش، تمرکز کارشناس فروش بیشتر بر روی فروش محصول یا خدمات است و این امر به‌وضوح در تماس‌ها قابل مشاهده است. اما آیا این رویکرد در دنیای امروز کارایی دارد؟





اولین دلیل از ۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟ مشکل روش سنتی فروش:

وقتی یک فروشنده تماس می‌گیرد، اغلب با جملاتی مانند "سلام، من فلانی هستم از شرکت XYZ" شروع می‌کند و سپس به مزایای محصول یا خدمات خود می‌پردازد. این رویکرد اغلب نتیجه‌ای جز رد شدن سریع و تبدیل آن به تماس سرد ندارد. دلیلش این است که مشتریان احتمالی امروز بسیار حساس‌تر و بدگمان‌تر شده‌اند. آنها تماس‌های روزانه‌ای از فروشندگان دریافت می‌کنند که همگی به دنبال فروش محصولات یا خدمات خود هستند. از این رو این امر باعث دل‌سرد شدن کارشناسان فروش از پیگیری و انجام تماس‌های بعدی می‌شود.////

دومین دلیل از ۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟ تفاوت بین کارشناس فروش معمولی و فروشنده میلیاری:

فروشندگان حرفه‌ای از رویکردی کاملاً متفاوت استفاده می‌کنند. آنها تماس خود را با این هدف آغاز نمی‌کنند که فوراً فروشی انجام دهند. در عوض، تمرکز آنها بر روی ایجاد موثر، جلب اعتماد و شناسایی مشکلات مشتریان است. به جای اینکه به سرعت به



معرفی خود و شرکت بپردازند، با سؤالاتی شروع می‌کنند که به مشتری احساس کمک و توجه بدهد. برای مثال، فروشنده حرفه‌ای ممکن است با جمله‌ای مانند "می‌خواستم چند تا سوال از شما بپرسم ببینم بطور می‌توانم به شما کمک کنم؟" شروع کند. این جمله ساده باعث ایجاد یک گفت‌وگوی دوطرفه می‌شود که در نهایت منجر به کشف مشکلات و نیازهای مشتری می‌شود.

آخرین از ۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش از تماس سرد می‌ترسند؟ از قدرت ایجاد اعتماد در تماس سرد

یکی از کلیدهای موفقیت در تماس‌های سرد، ایجاد اعتماد است. وقتی فروشنده‌ای به جای معرفی خود و محصولاتش، به مسائل و مشکلات مشتری می‌پردازد، احتمال موفقیت تماس به طور قابل توجهی افزایش می‌یابد. مشتری احساس می‌کند که فروشنده به نیازهای او توجه دارد و صرفاً به دنبال فروش محصول نیست.



۳ راهکار برای برطرف کردن ترس از تماس سرد و افزایش اعتماد به نفس :

۱. تغییر ذهنیت و تمرکز بر کمک به مشتری

بسیاری از فروشندگان ترس از تماس سرد را به دلیل تمرکز بیش از حد بر "فروش" تجربه می‌کنند. به جای این، ذهنیت خود را به سمت "کمک به مشتری" تغییر دهید. هدف شما نباید صرفاً فروش باشد، بلکه باید به دنبال این باشید که چگونه می‌توانید به مشکلات و نیازهای مشتریان پاسخ دهید. وقتی تمرکز شما بر حل مشکلات مشتری باشد، تماس‌ها به مکالماتی طبیعی و دوستانه تبدیل می‌شوند که استرس کمتری ایجاد می‌کند.

۲. آمادگی کامل با یک برنامه مشخص

قبل از هر تماس، باید به‌خوبی آماده باشید. یک برنامه مشخص داشته باشید که شامل موضوعات کلیدی و سؤالات هدفمند باشد. با شناخت کامل از مشتری، صنعت او و مشکلاتی که ممکن است با آن مواجه شود، وارد مکالمه شوید. این آمادگی باعث می‌شود که اعتماد به نفس شما در طول مکالمه بالا رود و از بروز نگرانی و ترس جلوگیری شود.



۳. شروع با جملات ساده و غیر تهدیدآمیز ۱۰ نکته کاربردی برای شروع بازاریابی تلفنی

شروع یک مکالمه با جملات ساده و دوستانه می‌تواند فشار اولیه تماس را کم کند. به جای استفاده از جملات رسمی و فروش‌محور، سعی کنید با یک درخواست ساده مانند "اجازه می‌دهید با چند تا سوال ببینم چطور می‌تونم به شما کمک کنم؟" شروع کنید. این باعث می‌شود که مکالمه طبیعی‌تر پیش برود و مشتری احساس فشار نکند. همچنین، این رویکرد به شما کمک می‌کند که ترس از رد شدن را کاهش دهید و مکالمه‌ای باز و دوطرفه ایجاد کنید.

در مجموعه تماس‌های میلیاردری که زیر نظر استاد بهزاد استقامت، تنها متخصص آموزش مذاکره و فروش تلفنی اداره می‌شود، به صورت تخصصی به شما آموزش می‌دهیم تا به یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای تبدیل شوید.

با تمرین مداوم این تکنیک‌ها، نه تنها ترس شما از تماس سرد کاهش می‌یابد، بلکه به تدریج به مهارتی ارزشمند در فروش تلفنی تبدیل می‌شوید.



در پایان امیدواریم با رعایت نکات ذکر شده شما هم با ۳ دلیل اینکه چرا کارشناسان فروش تماس سرد می‌ترسند؟ به خوبی آشنا شده باشید و با رعایت نکات گفته شده از این مشکل در فروش های تلفنی خود عبور کرده و به درآمدهای دلخواه و مشتریان زیادی در زمینه حرفه کاری خود جذب بکنید.

نتیجه‌گیری

روش سنتی تماس سرد که بر معرفی سریع و فروش فوری تمرکز دارد، دیگر کارایی چندانی ندارد. فروشندگان حرفه‌ای و موفق از رویکردی استفاده می‌کنند که بر روی نیازهای مشتری تمرکز دارد. این روش نه تنها منجر به افزایش فروش می‌شود، بلکه باعث ایجاد روابط بلندمدت و پایدار با مشتریان می‌شود.

جهت کسب اطلاعات بیشتر و شرایط و نحوه برگزاری کلاس‌های حضوری درون سازمانی می‌توانید با راه‌مدیران، با شماره تلفن ۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳ تماس حاصل فرمائید.