



**"۱۹ بهترین تکنیک طلایی فروش که هر کارشناس
فروش تازه کار باید بداند!"**

**"۱۹ بهترین تکنیک طلایی فروش که هر کارشناس
فروش تازه کار باید بداند!"**

"بهترین تکنیک فروش برای تازه کارها؟!... بله درست خواندین در این مقاله قصد داریم "۱۹ مورد از بهترین تکنیک طلایی فروش که هر کارشناس تازه کار باید بداند" یا به عبارت دیگر روش ها و تکنیک های فروش برای کارشناسان فروش که به تازگی مشغول به کار در این حرفه شده اند و اصطلاحاً تازه کار نامیده می شوند را بررسی کنیم.



اگر شما هم یک تازه کار هستید بهترین تکنیک‌های فروش برای کارشناسان فروش تازه‌کار را بیاموزید و خود را به یک کارشناس فروش تلفن حرفه ایی تبدیل کنید!

چرا تکنیک‌های فروش برای تازه‌کارها اهمیت دارد؟

فروش، قلب تپنده هر کسب‌وکار است. اما کارشناسان فروش تازه‌کار اغلب با چالش‌هایی مانند عدم اعتماد به نفس، کمبود تجربه و ناتوانی در ایجاد ارتباط با مشتری مواجه هستند. در این مقاله، تکنیک‌هایی کاربردی برای غلبه بر این چالش‌ها و بهبود مهارت‌های فروش ارائه می‌شود.

**در ادامه به بهترین تکنیک های طلایی فروش تلفنی
که مسیر را برای کارشناسان فروش سریع تر می کند
خواهیم پرداخت :**



۱. شناخت دقیق محصول: چرا مشتری باید محصول شما را بخرد؟ (اولین تکنیک طلایی فروش!)

برای موفقیت در فروش، اولین قدم یک کارشناس فروشی که با تازگی مشغول شده این است که از محصول یا خدمات خود کاملاً آگاه باشید.

• مثال: تصور کنید شما یک دستگاه قهوه‌ساز می‌فروشید. به جای گفتن "این دستگاه قهوه درست می‌کند"، می‌توانید توضیح دهید: "این دستگاه در کمتر از یک دقیقه قهوه تازه دم می‌کند و دارای فیلتر قابل شستشو است که به شما در صرفه‌جویی در هزینه کمک می‌کند."



نکته عملی: قبل از ملاقات با مشتری، ویژگی‌های محصول و مشکلاتی که حل می‌کند را فهرست کنید.

۲. گوش دادن فعال: کلید فهمیدن نیازهای واقعی مشتری

گوش دادن فعال به عنوان یک کارشناس فروش تازه کار به شما کمک می‌کند تا مشتری را بهتر درک کنید و پیشنهادهای بهتری ارائه دهید.

• **مثال:** اگر مشتری می‌گوید: "من وقت کافی برای استفاده از این محصول ندارم"، شما می‌توانید پاسخ دهید: "این محصول طوری طراحی شده که در کمتر از ۵ دقیقه کار شما را انجام دهد."

• **نکته:** هنگام صحبت با مشتری، سوالاتی بپرسید که او را تشویق به توضیحات بیشتر در مورد این که وقت کافی ندارد یعنی چه تا بتوانید مشکل او را حل کنید.



۳. ایجاد حس فوریت: چرا همین حالا خرید کنید؟

ایجاد حس فوریت می‌تواند مشتری را از تعلل بازدارد و او را به خرید ترغیب کند.

- مثال: "این تخفیف فقط تا پایان امروز معتبر است. اگر همین حالا سفارش دهید، ۲۰ درصد تخفیف دریافت می‌کنید."
- نکته: پیشنهادهایی ارائه کنید که محدود به زمان یا تعداد باشند تا حس از دست دادن یک پیشنهاد را در او برانگیخته کنید.

۴. داستان‌سرایی: فروش از طریق احساسات

داستان‌سرایی یکی از قوی‌ترین ابزارهای فروش است. داستان‌ها به مشتری کمک می‌کنند تا محصول را در زندگی خود تصور کنند.

- مثال: "یکی از مشتریان ما که یک کافه کوچک داشت، با استفاده از این دستگاه قهوه‌ساز، توانست زمان سرو قهوه را نصف کند و رضایت مشتریان را افزایش دهد."

نکته: تجربه‌های واقعی مشتریان قبلی را با مخاطبان جدید به اشتراک بگذارید.



۵. مدیریت اعتراضات: هر اعتراض فرصتی برای فروش بیشتر است

هر سوال یا نگرانی مشتری، فرصتی برای جلب اعتماد و ارائه اطلاعات بیشتر است.

• **مثال:** اگر مشتری می‌گوید: "این محصول گران است"، می‌توانید پاسخ دهید: "درسته، اما این محصول می‌تواند در هزینه‌های شما صرفه‌جویی کند و در بلندمدت بسیار اقتصادی باشد."

نکته: به اعتراضات مشتری با خونسردی و اطمینان کامل پاسخ دهید.

۶. پیشنهادهای ویژه: جذابیت خرید را افزایش دهید

ارائه پیشنهادات ویژه می‌تواند مشتری را به تصمیم‌گیری سریع‌تر وادار کند.

• **مثال:** "اگر همین حالا خرید کنید، ارسال محصول برای شما رایگان"



خواهد بود."

نکته : پیشنهادات ویژه را در بازه‌های زمانی کوتاه و با محدودیت عرضه کنید.

۷. استفاده از ابزارهای دیجیتال: فناوری را در فروش به کار بگیرید

امروزه ابزارهایی مانند CRM و ایمیل مارکتینگ و sms مارکتینگ و ... می‌توانند فرآیند فروش را سریع‌تر و هوشمندتر و حرفه‌ای‌تر کنند. استفاده از ابزارهای دیجیتال، فرآیند فروش را تسهیل می‌کند.

• **مثال:** ارسال یادآوری خرید به مشتریان از طریق ایمیل مارکتینگ.

• **مثال:** می‌توانید از CRM برای پیگیری وضعیت مشتریان و ارسال پیام‌های شخصی‌سازی‌شده استفاده کنید.

۸. شبکه‌سازی: ارتباطات طلایی بسازید

ارتباط با افراد تأثیرگذار می‌تواند به شما در جذب مشتریان بیشتر



کمک کند. ارتباطات قدرتمند در فروش بسیار مهم‌اند.

• **مثال:** در کنفرانس‌ها و همایش‌های مرتبط شرکت کنید و کارت ویزیت خود را به اشتراک بگذارید. در این همایش‌ها ارتباط موثر را بسازید تا بتوانید بعداً از آن برای کسب و کار خود از آن استفاده کنید.

۹. تمرکز بر نیاز مشتری: فروش ارزش، نه محصول

مشتری به دنبال محصول نیست؛ او به دنبال راه‌حل است.

• **مثال:** اگر یک نرم‌افزار حسابداری می‌فروشید، به جای تأکید بر ویژگی‌ها، توضیح دهید که این نرم‌افزار چگونه می‌تواند فرآیند مدیریت مالی مشتری را ساده‌تر کند.

نکته : از مشتری بپرسید: "چه مشکلی دارید که این محصول می‌تواند برای شما حل کند؟"



۱۰. استفاده از تکنیک‌های روانشناسی فروش

فروش یک بازی ذهنی است. مشتری‌ها به پیشنهاداتی که با روانشناسی هماهنگ باشند، بهتر پاسخ می‌دهند.

• **مثال:** "افرادی که این محصول را خریداری کرده‌اند، بهبود شگفت‌انگیزی در کار خود داشته‌اند."

۱۱. افزایش ارزش از طریق ارائه بسته‌های ترکیبی

ارزش بیشتری به مشتری ارائه دهید تا فروش را افزایش دهید.

• **مثال:** "با خرید این محصول، یک محصول مکمل با ۵۰٪ تخفیف دریافت کنید."

۱۲. خدمات پس از فروش: کلید مشتریان دائمی

خدمات پس از فروش شما را از رقبا متمایز می‌کند و این پیغام را مشتری می‌دهد که کار شما صرفاً فروش و رها کردن مشتری بعد از آن نیست و تا اطمینان از استفاده مناسب و رضایت مشتری با او



همراه خواهید بود.

• **مثال:** تماس با مشتری یک هفته بعد از خرید برای اطمینان از رضایت و یا پر کردن فرم نظر سنجی مربوطه.

۱۳. ایجاد تعهد از طریق ضمانت‌نامه‌ها

ضمانت‌ها به مشتریان اطمینان می‌دهند.

• **مثال:** "اگر از این محصول راضی نبودید، وجه شما کاملاً بازگردانده می‌شود."

۱۴. استفاده از محتواهای ویدئویی برای جذب مشتری

ویدئوها ابزار قدرتمندی برای افزایش فروش هستند. شما می‌توانید با ارائه یک ویدئو ۳۰ ثانیه‌ای تمام مکالماتی را که در عرض ۱۰ دقیقه به مشتری ارائه می‌دهید را در قالب رسانه و جذاب تر به وی انتقال دهید.



• **مثال:** ساخت ویدئو از مشتریانی که از محصول شما استفاده کرده‌اند.

۱۵. یادگیری مستمر: همیشه به‌روز باشید

فروشنندگان موفق همیشه در حال یادگیری‌اند. فروش ۱۰ سال پیش با فروش در سال‌های اخیر تفاوت‌های چشم‌گیری داشته است. به روز بودن و دانش در رابطه **تکنیک‌های جدید فروش** و یا آموزش در دوره‌های فروش به حرفه‌ای بودن شما و اعتماد مشتری به شما کمک می‌کند.

• **مثال:** شرکت در دوره‌های آموزشی مرتبط با فروش و مذاکره در تخصصی‌ترین **آموزشگاه فروش تلفنی راه‌مدیران**.

۱۶. مدیریت زمان: تمرکز بر مشتریان اولویت‌دار

زمان خود را برای مشتریان بالقوه با احتمال خرید بیشتر بگذارید. در واقع مشتریان وفادار و vip شما نیاز به زمان و اولویت بیشتری برای نگه‌داری و خدمات‌دهی دارند.



۱۷. تجزیه و تحلیل رقبا: از بهترین‌ها یاد بگیرید

تجزیه و تحلیل رقبا می‌تواند شما را به ایده‌های جدید هدایت کند.

۱۸. شفافیت در ارائه اطلاعات

صداقت و شفافیت همیشه باعث ایجاد اعتماد و ارتباط دو طرفه می‌شود. اطلاعات را صادقانه به مشتری بگویید.

۱۹. تمرکز بر ارزش، نه قیمت

به جای تمرکز بر قیمت، بر ارزشی که محصول ارائه می‌دهد تأکید کنید. هیچ کس، نمی‌خواهد یک محصول ارزان اما بی کیفیت بخرد. یاد آور شوید که حتماً چندین بار پیش آمده که محصولی ارزان خریداری کرده اند اما بعداً بنا به پایین بودن کیفیت مجبور به پرداخت هزینه ی مجدد شده اید.



نتیجه‌گیری: چرا دانستن این تکنیک‌های طلایی فروش برای کارشناسان فروش تازه کار مهم است؟

کارشناسان فروش تازه‌کار می‌توانند با استفاده از این تکنیک‌ها، مهارت‌های خود را به سرعت و با کم‌ترین تجربه ارتقا دهند و در مسیر موفقیت قرار بگیرند.

اگر شما هم یک کارشناس فروش تازه کاری هستید که تمایل دارید در تحولی در فروش خود به وجو آورید می‌توانید از دوره‌های تخصصی فروش آموزشگاه **تماس‌های میلیاردي** هر تماس خود را به فروش ختم کنید!

می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا تهیه دوره آموزشی مخصوص خود تماس‌های خود را میلیاردي کنید.

نظر شما برای ما ارزشمند است ☺☺

اگر مقاله فوق برای شما مفید بود خوشحال میشیم نظرات خودتون رو در کامنت بنویسید و این مقاله را با دوستان خود به اشتراک بگذارید.



برای یادگیری عمیق اصول متقاعدسازی بر پایه مدل‌های کلاسیک، می‌توانید مقاله **هنر متقاعدسازی** را مطالعه کنید.

همچنین، برای تبدیل شدن به یک استاد در اصول متقاعدسازی، می‌توانید با سری جدید دانشجویان ما در **کارگاه متقاعدسازی پیشرفته** همراه شوید.

برای دریافت نکات روزانه و هر تکنیک فروش تلفنی جدید، **شبکه اجتماعی استاد بهزاد استقامت** را دنبال کنید.

<https://rahemodiran.com/wp-content/uploads/۲۰۲۴/۰۲/ونه-تماس-های-سرد-را-به-جلسات-فروش-تبدیل-کنیم؟.mp۳>