



**بیکارم یا دنبال شغل دومم؛ چرا فروش تلفنی
می‌تونه بهترین نقطه شروع درآمد باشه؟**

**بیکارم یا دنبال شغل دومم؛ چرا فروش تلفنی
می‌تونه بهترین نقطه شروع درآمد باشه؟**

**وقتی بیکار بودن فقط مشکل مالی نیست، مشکل
روانی هم هست**

بیکار بودن یا داشتن شغلی با درآمد کم فقط به معنی نداشتن پول نیست، بلکه به مرور روی روحیه و اعتماد به نفس هم تأثیر می‌گذارد.



وقتی هر روز از خواب بیدار می‌شوی و برنامه مشخصی برای درآمد نداری، کم‌کم احساس بی‌هدفی، مقایسه با دیگران و فشار اطرافیان شروع می‌شود. خیلی‌ها در این وضعیت مدام در سایت‌های کاریابی می‌چرخند، رزومه می‌فرستند، مصاحبه می‌روند، اما یا جواب رد می‌گیرند یا پیشنهادهایی می‌بینند که حقوقش حتی خرج رفت و آمد را هم پوشش نمی‌دهد.

چالش اصلی افراد بیکار و جویای شغل دوم

بزرگ‌ترین مشکل این گروه، محدود بودن انتخاب‌های واقعی است. بیشتر شغل‌ها یکی از این سه شرط را دارند: یا سرمایه می‌خواهند، یا سابقه کاری، یا تخصص مشخص. کسی که تازه وارد بازار کار است یا مدت‌ها بیکار بوده، معمولاً هیچ‌کدام از این‌ها را ندارد. از طرف دیگر، راه‌اندازی کسب‌وکار شخصی هم برای خیلی‌ها فقط یک شعار انگیزشی است؛ بدون سرمایه، بدون تجربه و بدون ارتباطات، عملاً ریسک بالایی دارد و خیلی‌ها بعد از مدتی ناامید می‌شوند.

چرا بیشتر شغل‌ها برای شروع مناسب نیستند؟

بسیاری از شغل‌های پیشنهادی به افراد بیکار یا کسانی که دنبال شغل دوم‌اند، یا جسمی و فرسایشی‌اند مثل کارگری و فروش حضوری، یا زمان‌بر و کم‌درآمد مثل کار در فروشگاه و رستوران. این



نوع کارها شاید موقتاً پول بدهند، اما هیچ مهارت جدی‌ای به فرد اضافه نمی‌کنند و بعد از مدتی دوباره همان نقطه اول برمی‌گردد؛ خسته، بی‌انگیزه و بدون پیشرفت واقعی.

فروش تلفنی چیست و چرا برای شروع مناسب است؟

فروش تلفنی یکی از محدود شغل‌هایی است که ورود به آن ساده است. نه دفتر کار می‌خواهد، نه سرمایه، نه مدرک دانشگاهی. تنها چیزی که لازم است یک گوشی یا لپ‌تاپ و توانایی ارتباط گرفتن با آدم‌هاست. در فروش تلفنی یاد می‌گیری چطور صحبت کنی، چطور نیاز مشتری را کشف کنی، چطور اعتماد بسازی و در نهایت چطور پیشنهادات را طوری مطرح کنی که منطقی و قابل قبول باشد.

مزیت مهم فروش تلفنی برای افراد بیکار

برای کسی که بیکار است، فروش تلفنی یک ویژگی طلایی دارد: تجربه‌اش حین کار ساخته می‌شود. یعنی لازم نیست اول چند سال سابقه داشته باشی تا اجازه کار پیدا کنی؛ خودِ تماس گرفتن، همان آموزش اصلی است. هر تماس یک تمرین است و هر مکالمه تو را یک قدم جلوتر می‌برد.



مزیت فروش تلفنی برای شغل دوم

برای کسانی که شاغل‌اند اما دنبال درآمد اضافه هستند، فروش تلفنی به خاطر انعطاف زمانی بسیار مناسب است. می‌توانی عصرها، شب‌ها یا حتی فقط آخر هفته‌ها کار کنی. نه نیاز به ترک شغل اصلی داری، نه لازم است برنامه زندگی‌ات را به هم بزنی.

درآمد در فروش تلفنی چگونه است؟

یکی از تفاوت‌های مهم فروش تلفنی با خیلی از شغل‌ها، مدل درآمدی آن است. در بیشتر کارها تو زمانت را می‌فروشی، اما در فروش تلفنی نتیجه می‌فروشی. یعنی ممکن است دو نفر هر دو روزی سه ساعت کار کنند، اما یکی چند برابر دیگری درآمد داشته باشد. چون اینجا درآمد وابسته به مهارت، تمرین و کیفیت ارتباط است، نه فقط تعداد ساعت حضور.

چه مهارت‌هایی در فروش تلفنی یاد می‌گیری؟

فروش تلفنی فقط پول نیست، مجموعه‌ای از مهارت‌های کاربردی است که در هر شغلی به درد می‌خورد:

- فن بیان و درست صحبت کردن



- مذاکره و متقاعدسازی
- مدیریت استرس و ترس از رد شدن
- گوش دادن فعال
- اعتماد به نفس در ارتباط با آدم‌ها

این مهارت‌ها بعدها در مصاحبه‌های شغلی، ارائه پروژه، مدیریت تیم و حتی روابط شخصی کاملاً قابل استفاده‌اند.

آیا فروش تلفنی کار ساده‌ای است؟

واقعیت این است که فروش تلفنی ساده نیست، اما قابل یادگیری است. تماس گرفتن با آدم‌های غریبه، شنیدن جواب منفی و مدیریت مکالمه در ابتدا سخت است، اما دقیقاً همین سختی است که آن را به یک مهارت ارزشمند تبدیل می‌کند. کسی که چند ماه جدی روی این کار تمرین کند، نه تنها درآمد پیدا می‌کند، بلکه از نظر ذهنی هم قوی‌تر می‌شود.



فروش تلفنی در اقتصاد امروز ایران

در شرایط اقتصادی فعلی ایران، خیلی از شرکت‌ها شاید تبلیغات را کم کنند یا هزینه‌ها را پایین بیاورند، اما فروش هیچ‌وقت حذف نمی‌شود. همیشه به کسی نیاز دارند که بتواند محصول یا خدمات را بفروشد. به همین دلیل، فروش تلفنی یکی از پایدارترین مهارت‌ها در بازار کار است و برخلاف خیلی از شغل‌ها، با رکود هم کاملاً از بین نمی‌رود.

جمع‌بندی: نقطه شروع بهتر از نقطه انتظار

اگر بیکار هستی یا دنبال شغل دوم می‌گردی، مهم‌ترین اشتباه این است که فقط منتظر «فرصت ایده‌آل» بمانی. فرصت ایده‌آل معمولاً هیچ‌وقت نمی‌آید. فروش تلفنی شاید شغل رؤیایی نباشد، اما یک نقطه شروع واقعی است. نقطه‌ای که هم درآمد دارد، هم مهارت می‌سازد و هم تو را از حالت بلاتکلیفی خارج می‌کند. در دنیای امروز، کسی جلو می‌افتد که مهارت پول‌سازی دارد، نه کسی که فقط منتظر است. استخدام بماند.

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.