



چرا اهداف شخصی شما باید فرمان دهنده تماس هایتان باشند؟

فراتر از حقوق ثابت: چرا اهداف شخصی شما باید فرمان دهنده تماس هایتان باشند؟

۱. مقدمه: بیداری از کابوس میان مایگی

اکثر فروشندگان تلفنی در یک چرخه فرسایشی از میان مایگی دست و پا می‌زنند؛ آن‌ها مانند یک ماشین، تعداد مشخصی تماس می‌گیرند، مدام به ساعت چشم می‌دوزند تا زمان اداری تمام شود و



در نهایت به یک مبلغ بخورونمیر در انتهای ماه دل خوش می‌کنند. اما حقیقت تلخ این است: تفاوت بنیادین میان یک فروشنده معمولی که فقط «زنده» است و یک فروشنده ثروتمند که «پادشاهی» می‌کند، در طرز فکر آن‌ها نسبت به ساعت کاری و دستمزد نهفته است. اگر شما به آن حقوق ماهیانه تکیه کرده‌اید، ناخودآگاه سقفی بتنی بر سر پتانسیل‌های مالی خود ساخته‌اید. زمان آن رسیده که بفهمید ثروت واقعی جایی فراتر از امنیتِ کاذب حقوق ثابت منتظر شماست.

۲. هویت جدید تو: یک «نیروی آزاد» در قامت شریک تجاری

یک فروشنده حرفه‌ای هرگز خودش را یک کارمند ساده که دستورات را اجرا می‌کند، نمی‌بیند. شما در واقع یک «نیروی آزاد» (Free Agent) هستید؛ یک کارآفرین درون‌سازمانی که از زیرساخت‌های شرکت برای بنا کردن امپراتوری خودش استفاده می‌کند. در این مدل، شما صرفاً یک حقوق‌بگیر نیستید، بلکه در حال تجربه یک «همکاری در فروش» (Sales Partnership) استراتژیک هستید. شرکت، محصول و دفتر کار را فراهم می‌کند، اما سود اصلی متعلق به کسی است که معامله را می‌بندد. وقتی هویت خود را از «کارمند» به «نیروی آزاد» تغییر می‌دهید، انگیزه درونی جایگزین چک‌لیست‌های مدیریتی می‌شود.



«فروشنده یک نیروی آزاده. تو داری برای خودت کار می‌کنی.»

۳. ذهنت را از زنجیر آن حقوق ثابت «کوفتی» آزاد کن

صادقانه بگویم: تمرکز بر حقوق ثابت، سمی‌ترین مانع رشد شماست. حقوق ثابت در بهترین حالت یک «کف» حداقلی برای بقاست، اما ذهن کارمندی به اشتباه آن را به عنوان یک «سقف» می‌پذیرد. وقتی پهنای باند ذهنی شما درگیر آن مبلغ اندک تضمین‌شده باشد، «گرسنگی» لازم برای شکار معاملات بزرگ را از دست می‌دهید. برای رسیدن به درآمدهای نجومی، باید به طور کامل فکر کردن به آن مبالغ خرد را کنار بگذارید تا فضای ذهنی شما برای استراتژی‌های بزرگ‌تر آزاد شود.

«دوستان فروشنده تلفنی اصلاً نباید به اون حقوق ثابت کوفتی که می‌گیره فکر کنه... اصلاً فکر نکنید.»

۴. ریاضیات خیره‌کننده ثروت: جادوی ۲ تا ۳ تماس سرنوشت‌ساز

بسیاری از فروشندگان فکر می‌کنند برای دو برابر کردن درآمدشان باید کوه بکنند، در حالی که فرمول ثروت در فروش تلفنی بسیار ساده‌تر است. بیایید نگاهی به ریاضیات ماجرا بیندازیم: فرض کنید شما



وظیفه دارید روزانه ۵۰ تماس بگیرید. این ۵۰ تماس صرفاً هزینه بقای شما و اجاره‌خانه را تامین می‌کند. اما جادو از تماس ۱۵۰ام شروع می‌شود.

تنها با انجام ۲ یا ۳ تماس اضافی و باکیفیت در پایان هر روز-زمانی که بقیه در حال جمع کردن وسایلشان هستند-می‌توانید در انتهای ماه مبلغی معادل یا حتی فراتر از کل حقوق ثابتتان را فقط از طریق پورسانت به دست آورید. این یعنی تماس‌های اجباری برای «زنده ماندن» هستند، اما تماس‌های اختیاری (Marginal Gains) برای «ثروتمند شدن». ۲ تماس بیشتر در روز، یعنی ۶۰ شانس طلایی بیشتر در ماه؛ آماری که می‌تواند زندگی مالی شما را زیر و رو کند.

۵. سهمیه مدیر برای بقای شرکت است، اهداف تو برای تغییر زندگی‌ات

تفاوت یک فروشنده معمولی با یک سوپرستار در این است: فروشنده معمولی وقتی به سهمیه تعیین‌شده توسط مدیر (Quota) می‌رسد، تلفن را زمین می‌گذارد. اما سوپرستار می‌داند که سهمیه مدیر فقط برای تضمین سود شرکت است، نه برای تحقق رویاهای شخصی او.

اگر مدیر فروش از شما ۴۰ تماس خواسته و شما تا ساعت ۳ بعدازظهر آن‌ها را تمام کرده‌اید، احمقانه‌ترین کار این است که دست



از کار بکشید. اگر هنوز زمان دارید، یعنی هنوز فرصت برای پول‌سازی دارید. نباید به استانداردهای دیگران بسنده کنید. این اهداف شخصی، بدهی‌ها، و رویاهای بزرگ شماست که باید تعیین کند چه زمانی کار تمام است، نه بخشنامه‌های اداری.

«اون هدفای توئه که تعداد تماسو مشخص می‌کنه.»

۶. نتیجه‌گیری و سوال نهایی

شاهراه رسیدن به درآمد نامحدود از دل پورسانت‌ها و مدل «همکاری در فروش» می‌گذرد. شما این قدرت را دارید که با هر تماس اضافه، مرزهای درآمدی خود را جابه‌جا کنید و از پيله محدود یک کارمند خارج شوید. سازمان ابزار را به دست شما داده است، اما این شما هستید که تعیین می‌کنید چقدر از این سفره سهم ببرید.

سوال نهایی: امروز، بعد از انجام آخرین تماس اجباری، آیا آن ۲ تماسِ سرنوشت‌ساز را برای اهداف شخصی خودتان خواهید گرفت، یا اجازه می‌دهید حقوق ثابت کوفتی، تمام بلندپروازی‌هایتان را ببلعد؟

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.