

۹ تکنیک اصلی فروش



نویسنده: تیم تحریریه ناصر حقیقی

آدرس صفحه: <https://b2n.ir/k92192>

مقدمه

یکی از ارزشمندترین مهارت‌هایی که یک فروشنده می‌تواند داشته باشد، دانستن نحوه فروش هرچیزی است. فروشنده عالی بودن فرصت‌های زیادی را به ویژه برای کارآفرینان و صاحبان مشاغل باز می‌کند.

۹ تکنیک اصلی فروش



در اینجا دلیل این خبر خوب برای شما آمده است:

می توانید چند تکنیک ساده را بیاموزید که می تواند در هر شرایط فروش اعمال شود، چه در حال فروش محصول به صورت آنلاین ، از طریق تلفن ، حضوری و یا حتی در مصاحبه باشید.

در این پست ، چند راهنمایی عالی برای فروش هرچیزی به هرکسی و فراتر از آن را در اختیار شما قرار می دهم...

(نکته حرفه ای: همین حالا این صفحه را علامت گذاری کنید تا بتوانید آن را بارها و بارها بخوانید تا زمانی که واقعا یاد بگیرید چگونه چیزی را به کسی بفروشید).



این ۵ نکته را بخوانید تا نحوه فروش هرچیزی را بیاموزید



نیازهای مشتری خود را درک کنید

مهم نیست که چه چیزی می فروشید ، مهمترین قسمت فروشندگی درک نیازهای مشتری و یافتن چگونگی برآوردن آنها است.

تقریباً در هر مورد ، فروشنده ای که بر خدمات مشتری تمرکز می کند و اینکه چگونه یک محصول می تواند نیازها و خواسته های مشتری خود را برآورده کند بسیار موفق تر از فروشنده ای است که بر ویژگی ها و مشخصات خود محصول تمرکز می کند.

شاید مشتری شما دارای نقاط دردناکی باشد که محصول شما می تواند آنها را کاهش دهد ، یا شاید آنها خواسته هایی دارند که می تواند آنها را برآورده کند.

هنگامی که نیازهای مشتری هدف خود را تعیین می کنید و محصول شما چگونه می تواند آنها را برآورده کند ، متمرکز کردن میزان فروش شما در برآوردن این نیازها بهترین راه برای بسته شدن فروش است.



۹ تکنیک اصلی فروش



نحوه فروش خود را بیاموزید

این که آیا شما تماس سردی دارید یا قبلاً صحبت کرده اید ، مهم است که به خاطر داشته باشید که قبل از اینکه شخصی مایل باشد پول به دست آمده خود را به شما تحویل دهد ، باید شما را به اندازه فروشنده دوست داشته باشد. آنها محصولی را که شما می فروشید دوست دارند.

وقتی در حال راه اندازی فروش هستید ، کمی وقت بگذارید تا مشتریان خود را بشناسید و بگذارید او شما را بشناسد.

یک داستان سریع برای آنها تعریف کنید ، آنها را بخندانید و در کل اجازه دهید شخصیت شما بدرخشد.

اگر بتوانید مشتری خود را به عنوان یک شخص و شاید حتی یک دوست ببینید نه فقط فردی که سعی دارد چیزی را به آنها بفروشد ، تمایل بیشتری برای خرید هرچیزی از شما خواهند داشت.

درباره افرادی که به آنها می فروشید تحقیق کنید

قبل از اینکه بتوانید نیازهای مشتری خود را برآورده کرده و زمینه فروش خود را برای هدف قرار دادن آنها تا حد امکان موثر قرار دهید ، ابتدا باید تا آنجا که می توانید در مورد شخصی که به او می فروشید اطلاعات کسب کنید.

۹ تکنیک اصلی فروش



گاهی اوقات افزایش فروش مستلزم تحقیق در مورد مشتری خاصی است اگر میخواهید به یک شخصیت برجسته در یک شرکت معتبر به صورت عمده جنس بفروشید ابتدا در مورد آن فرد و شرکتی که در آن کار میکند تحقیق کنید.

در مواقع دیگر ، هنگامی که مستقیماً به مصرف کنندگان می فروشید ، تحقیق درباره افرادی که می فروشید به این معنی است که مشتری مورد نظر برای محصول خود را پیدا کرده و نیازها و خواسته های آنها را تجزیه و تحلیل کنید.

در هر صورت ، اگر می خواهید این زمینه فروش تا حد ممکن موثر باشد ، قبل از اینکه شروع به فروش کنید ، تا آنجا که ممکن است بدانید که به چه کسی می فروشید.

سوال بپرسید

ایجاد مراکز فروش در حین گفتگو با شخصی که به او می فروشید . یکی از مهمترین بخشهای این مکالمه سولاتی است که می پرسید.



۹ تکنیک اصلی فروش



پرسیدن سوالات مشتریان (و در واقع گوش دادن به پاسخ های آنها) از چند جهت متفاوت ارزشمند است.

برای اولین بار ، به شما این امکان را می دهد که در مورد شخصی که به او می فروشید ، نیازها و خواسته های او و آنچه که او در یک محصول به دنبال آن است اطلاعات بیشتری کسب کنید.

اما به همان اندازه مهم ، پرسیدن سوالات یک تکنیک فروش موثر است زیرا مردم از صحبت در مورد خود لذت می برند.

این برمی گردد به این که شخصی را که به آن میفروشید دوست داشته باشید. وقتی به آنها علاقه واقعی نشان می دهید و به آنها فرصت می دهید در مورد موضوع مورد علاقه خودشان صحبت کنند ، به احتمال زیاد از مکالمه لذت می برند و در نتیجه بسیار بیشتر به خرید از شما تمایل پیدا میکنند.

فروختن کمک

به افرادی که به آنها می فروشید باید شما را به عنوان فردی ببینند که از طریق محصولی که ارائه می دهید به آنها در حل مشکل کمک می کند.

۹ تکنیک اصلی فروش



به خاطر داشته باشید که یکی از اصلی ترین مواردی که مردم را به خرید محصول جدید سوق می دهد این است که با مشکلی دست و پنجه نرم می کنند که امیدوارند آن محصول به آن بپردازد.

بنابراین وظیفه شما این است که اطمینان حاصل کنید که تا حد ممکن مفید هستید.

هنگامی که واقعاً سعی می کنید در رفع نیازهای مشتری خود مفید باشید ، زمینه های فروش شما بسیار موفق تر خواهد بود.

نتیجه

مشتریان خود را درک کنید و نیاز های آن ها را در نظر بگیرید و سعی کنید آنها را قبل از اینکه محصولی را بخرند بشناسید تا بهتر راهنماییشان کنید و در کل در نظر داشته باشید که شما برای کمک به حل مشکلات آنها آنجا هستید تا فقط یک فروشنده محصول .

۹ تکنیک اصلی فروش



بیشتر بخوانید...



۷ نکته شگفت انگیز در چرخه فروش



کوچینگ چیست؟



۶ اصل اساسی روانشناسی فروش