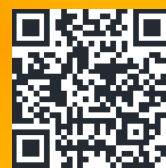


۹ تکنیک اصلی فروش



نویسنده: تیم تحریریه ناصر حقیقی

آدرس صفحه: <https://b2n.ir/u81329>

مقدمه

موفقیت در فروش مستلزم فعالیت های مداوم و توانایی سازگاری همزمان با بازار و خدمات است فروش علمی است با قوانین و قاعده هایی که به طور کامل مورد تجزیه و تحلیل و تحقیق قرار گرفته است.

۹ تکنیک اصلی فروش



فروش چیست ؟

قبل از پاسخ به این سوال ابتدا به سوال دیگری پاسخ دهید : وقتی به فروش یا فروشنده فکر می کنید ، اولین چیزی که به ذهن شما می رسد چیست؟

به احتمال زیاد ابتدا منفی ترین اتفاقی که با یک فروشنده داشته اید به ذهن شما می آید ، بسیار از ما در برخی از مواقع با یک فروشنده مزاحم و فشار آور ارتباط برقرار کرده ایم . خبر خوب این است: کاری که فروشندگان مزاحم انجام می دهند هیچ ربطی به روند واقعی فروش ندارد. مردم اغلب تصور می کنند که فروش به معنای مبادله یک کالا یا خدمات با پول است ، اما چیزهای بیشتری در این مورد وجود دارد.



شما ممکن است برای بار اول محصولی از یک مارک تجاری تصادفی را بخرید زیرا اولین چیزی است که در قفسه مشاهده کرده اید یا ارزان تر از سایر مارک ها باشد ولی در آینده ممکن است تصمیم بگیرید که دیگر هرگز این برند را استفاده نکنید چون برند مود علاقه

۹ تکنیک اصلی فروش



شما با کیفیت بهتر و ساخت کشور خودتان است . فروش یعنی مبادله ارزش با ارزش. همه آن فروشندگان فشار آور و منفی فقط افرادی هستند که ارزش خود را در ازای آنچه می خواهند شما بخرید از دست می دهند.

حقیقت این است که در حین تماس با مشتری ، خودتان را می فروشید و سعی می کنید خود را به عنوان ارزشمندترین فرد برای کار موردنظر معرفی کنید. ما وقتی تقاضای افزایش

حقوق می کنیم یا برای کار درخواست می کنیم یا برای یک قرارداد بزرگ مذاکره می کنیم و حتی زمانی که سعی می کنیم دومین قرار ملاقات داشته باشیم. ارزش باعث می شود جهان دور خود بچرخد ، نه پول. در حالی که پول اغلب نشانه خوبی برای ارزش است ، اما می تواند گمراه کننده باشد.

قابلیت فروش چیست؟

فعال سازی فروش فرایندی است که به شما امکان می دهد یک قیف فروش راه اندازی کنید که بدون زحمت جریان یابد و در هر نقطه تماس مشارکت برای مشتریان شما ارزش ایجاد کند. برای انجام این کار ، تیم فروش شما باید مجهز به آموزش ، ابزار و تکنیک های فروش مناسب باشد تا بتواند فروش موثری و کارآمد داشته باشد.

۹ تکنیک اصلی فروش



مشتریان فعال در فروش ما گفته اند که باید در ابتدای فعالیت تجاری خود فرایند ایجاد روشهای استاندارد فروش را طی کرده باشند. آنها می دانند که اگر شرکت آنها این کار را می کردند در سطح کاملاً متفاوتی قرار داشت.

۹ تکنیک اصلی فروش

در هر فرایند فروش به منظور دستیابی به فروش ، تعدادی قاعده وجود دارد - شما باید یک مشتری ایده آل بیابید ، اعتماد ایجاد کنید ، راه حل ارائه دهید ، معامله را ببندید و روابط را تقویت کنید. درک این ۹ تکنیک فروش موثر به شما این امکان را می دهد که محصول یا خدمات خود را به نحوی به نفع مشتریان و شرکت خود بفروشید.



وقتی این تکنیک های فروش را ذکر کنید ، فروش ممکن است آسان به نظر برسد ، اما در واقع پیاده سازی موفقیت آمیز آنها نیاز به تمرین زیادی دارد. تسلط بر این مهارتها مانند دوچرخه سواری نیست ، بلکه بیشتر شبیه مسواک زدن است - شما باید آنها را هر روز انجام دهید تا نتایج را مشاهده کنید ، حتی وقتی که روحیه ندارید.



۱. شناسایی چشم اندازها

تمرین تکنیک ها و اسکرپیت های فروش مهم است ، اما تحقیق درباره شرکت و نمایندگانی که قرار است با آنها صحبت کنید ضروری است. این روزها تقریباً همه چیز را می توانید از طریق اینترنت پیدا کنید - از جمله تعداد کارکنان یک شرکت ، سیاست عمومی و ابزارهایی که آنها استفاده می کنند. یادگیری این موارد در مورد یک فرد احتمالی و شغلی که در آن کار می کنند ممکن است به شما کمک کند آنها را به عنوان یک فرد بد تشخیص دهید و در وقت خود برای کار بر روی سرخ هایی که مناسب هستند صرفه جویی کنید.

انجام این تحقیق همچنین به شما کمک می کند تا برای ارائه و گفتگو با یک شخص خاص آماده شوید. راحت تر می توان با فردی صحبت کرد که سن ، تحصیلات ، سابقه کار در شرکت و موقعیت مکانی او برای شما آشنا است. شخصیت های خریدار خود را بشناسید فروش به آنها با گذشت زمان آسان تر می شود.

۲. ایجاد رابطه

همه ما میدانیم فروشنده ای موفق تر است که رابطه ای بهتر با مشتری برقرار می کند و میتواند بهتر مشتری و نیاز هایش را درک کند . یادگیری نحوه ایجاد ارتباط زمان بر است و به همین دلیل یکی از سخت ترین تکنیک هایی است که برای فروش باید به آن مسلط شوید.

۹ تکنیک اصلی فروش



شما میتوانید برای یادگیری سریع ایجاد ارتباط با فروشندگان بزرگ ، بیزینس کوچ ها و مشاوران فروش صحبت کرده و از آن ها بخواهید تا در مورد ایجاد ارتباط با مشتریان خود برای شما صحبت کنند.



یک فروشنده جدید همیشه دوست دارد از مشتریان سوالات زیادی بپرسد که این باعث ایجاد مزاحمت برای مشتریان میشود و یا شاید شروع کند به معرفی محصولات به صورت متناوب که باز هم از نظر مشتری به عنوان یک فروشنده مزاحم و فشار آور شناخته می شود.

برای درک بهتر رابطه میتوانیم احساسات خود را با مشتریان به اشتراک بگذاریم این یکی از بهترین راه های ایجاد ارتباط است و در اغلب مواقع مشتری با شما احساس راحتی بیشتری میکند و باعث ایجاد فروش خواهد شد.



۳. شناسایی چالش های چشم انداز و تعیین آنها

قبل از اینکه این روش فروش را امتحان کنید ، مهم است که قبلاً زمان خود را صرف تحقیق در مورد شرکت ، تعداد کارکنان آن ، وضعیت آن در بازار و بزرگترین رقبای آن کرده باشید تا ببینید آیا مواردی وجود دارد که می توانید قبل از تماس خود شناسایی کنید.

هنگامی که در تماس هستید، نباید فقط محصول یا خدمات خود را ارائه دهید. هنوز کاملاً به آنجا نرسیده‌اید. قبل از اینکه حتی در مورد آنچه شرکت شما می تواند ارائه دهد صحبت کنید، باید چند سوال بپرسید تا مشخص کنید کدام یک از پیشنهادات شما برای مشتری مناسب تر است.



برای انجام این کار، مهم است که نیاز به پرسش را توضیح دهید. هنگامی که افراد ابتدا رضایت می دهند و ارزش فرایند را درک می کنند ، احتمال بیشتری وجود دارد که همکاری

۹ تکنیک اصلی فروش



کنند و پاسخ دهند. تیم فروش شما به فهرستی از سوالات استاندارد فروش نیاز دارد که به شما در درک بهتر مشتری احتمالی کمک می کند. شما همیشه باید آنها را در یک برگه دیگر، چاپ شده در جلوی خود یا در یادداشت های خود داشته باشید.

۴. ارائه راه حل ها (تشخیص)

هنگامی که به مهمترین سوالات پاسخ داده اید و چالش های احتمالی مشتری، نیازها و نقاط درد آنها را مشخص کرده اید، زمان آن رسیده است که خدمات خود را به عنوان

راه حل ارائه دهید. این یک هنر زیبا است و یکی از تکنیک های فروش. این مرحله نیز سخت است ولی نباید ناامید شوید. در اینجا برخی از نکات فروش به شما کمک می کند تا فوراً پیشرفت کنید:

صادق باشید:

مردم می توانند بفهمند چه زمانی تمایل واقعی برای کمک به آنها دارید. دروغ گفتن و دستکاری برای بستن یک معامله هرگز جواب نمی دهد.

۹ تکنیک اصلی فروش



لبخند بزیند:



مردم می‌توانند تشخیص دهند که شما لبخند می‌زنید، حتی در تماس‌های تلفنی. لبخند زدن هنگام تماس می‌تواند به انرژی مثبت و هیجان تبدیل شود، در حالی که صحبت بدون لبخند زدن می‌تواند شما را یکنواخت و خسته کننده کند.

هیجان زده باشید:

در هنگام مکالمه هیجان داشته باشید می‌توانید ببینید چقدر به رشد چشم انداز کمک می‌کنید. انرژی مسری است ، بنابراین این راهی آسان برای ایجاد انگیزه است.

مطمئن باشید:

اگر می‌خواهید فروش را در ابتدایی ترین سطح قرار دهید ، این انتقال اعتماد است. اگر اطمینان کافی دارید که خدمات شما به مشتری کمک می‌کند ، مشتری شما را باور کرده و خودش مطمئن می‌شود.

۹ تکنیک اصلی فروش



آهسته صحبت کنید:

اگر با لحنی تند و سریع صحبت کنید ، عصبی به نظر می رسد. اطمینان حاصل کنید که لحن و سرعت صحبت خود را بررسی کرده اید و اگر به راحتی تحت تأثیر کافئین قرار میگیرید ، قبل از مکالمه مهم از نوشیدن قهوه یا چای خودداری کنید.

مانند هر چیز دیگری ، ارائه موفقیت آمیز خدمات به عنوان راه حل نیاز به تمرین دارد. این پنج نکته فروش را دنبال کنید و از فروشندگانی که قبلاً به این تکنیک مسلط شده اند بیاموزید.

۵. دانستن زمان نه گفتن

گاهی اوقات با توجه به علاقه مشتری به محصولات شما ، این فروش نه به نفع شرکت شما بوده و نه به نفع مشتری شما باید بتوانید با مشتری صادق باشید و به او نه بگویید . شاید همان مشتری طی چند سال آینده به مشتری وفادار شما تبدیل شود و برای تمام نیاز های خود به شما مراجعه کند.



۹ تکنیک اصلی فروش



با این کار شرکت خود را از چرخه غلط فروش بیرون آورده و اساساً از شکست خود در کار جلوگیری کرده اید انجام ندادن این کار و نگفتن نه به مشتری میتواند باعث ناامیدی مشتری و افراد مجموعه شما شود و این زمینه ای برای شکست است.

۶. رسیدگی به اعتراضات

بهترین روش این تکنیک مهار آتش با برداشتن کبریت است یا همان پیشگیری بهتر از درمان است به عبارت دیگر قبل از اینکه مسئله به مسئله تبدیل شود به آن بپردازید. اگر پیش بینی می کنید که برخی از اعتراضات معمولی در گفتگو ظاهر می شوند، قبل از اینکه مشتری احتمالی این کار را انجام دهد، حتماً آنها را ذکر کنید.

برای این کار جمله خود را با عباراتی مانند: اگر شبیه من هستید و یا اکثراً در این مورد شک دارند شروع کنید و نگرانی خود را بیان کنید به این ترتیب مشتری حس میکند که شما همه چیز را از دیدگاه او درک کرده اید.

به یاد داشته باشید، شما و مشتری احتمالی شما در دو طرف جدول قرار ندارید - این یک رقابت نیست. شما باید با هم در جهت یک هدف کار کنید، و این سوالات به شما کمک می کند تا موقعیت مناسب را پیدا کنید.



۷. بستن قرارداد

این هیجان انگیزترین تکنیک های فروش است و بدون شک بهترین قسمت هر روز فروشنده است ، اینطور نیست؟ شما قرارداد را می بندید ، شرکت خود را گسترش می دهید ، به رشد شرکت های مشتریان کمک می کنید ، اقتصاد را به حرکت در می آورید، به اهداف خود می رسید و جهان را به مکانی بهتر تبدیل می کنید.



با این حال ، بسیاری از فروشندگان چشم اندازها را تا انتهای خط می برند و آنها را همانجا از دست می دهند. چرا اینطور است؟ هزاران کتاب فروش توسط کارشناسان فروش در مورد تکنیک های فروش و راهکارهای آن نوشته شده است. اما وقتی آن را بخوانید، چند عنصر کلیدی فروش برای همه معاملات موفق وجود دارد که عبارتاند از:

۹ تکنیک اصلی فروش



زمان بندی دقیق:

مشتری دارای زمان کافی برای توضیح دادن کار شما باشد و بتواند به حرف های شما گوش دهد.

برطرف کردن نقاط ضعف:

بر طرف کردن عدم تحرک ، ترس از دست دادن مشتری ، موقعیت بد بازار ، چالش های داخلی و سایر نگرانی ها قبل و بعد از کار را حل کنید.

نیاز های جدید ایجاد کنید

چشم انداز خود را بررسی کنید و نیاز های جدیدی را برای کسب و کار خود ایجاد کنید

خود را بهترین راه حل مشتریان معرفی کنید:

با ارائه راهکار ها و بر طرف کردن نیازهای مشتریان خود را بهترین و در دسترس ترین در بازار برای مشتریان معرفی کنید.

هر کدام از مراحل بالا را به درستی انجام ندهید معامله انجام نخواهد شد.

۸. حفظ رابطه

با بستن معامله ، اجرای تکنیک های فروش موثر به پایان نمی رسد. پس از امضای قرارداد و تبدیل شدن به مشتری ، حفظ رابطه شما با آنها حیاتی است. اطمینان حاصل

۹ تکنیک اصلی فروش



کنید و نگرانی های آنها را بشنوید و درک کنید. اگر تیم خدمات شما به طور کلی ارتباط برقرار می کند ، پیگیری را فراموش نکنید تا نحوه عملکرد آنها را ببینید.



از این گذشته ، شما دلیل اصلی امضای آنها هستید. آنها به شما اعتماد می کنند که مراقب آنها باشید - و شما نیز باید مراقب آنها باشید. روابط قوی باعث می شود مشتریان مدت بیشتری با شرکت شما کار کنند. آنها همچنین فرصت هایی را برای فروش مجدد ایجاد می کنند.

۹. ایجاد فرصت برای بالا بردن فروش

همیشه به دنبال افزایش فروش و حتی قیمت های خود باشید و همیشه مشتریان خود را پیگیری کنید اکثر فروشندگان پس از فروش فکر میکنند که دیگر این مراحل به پایان رسیده است ولی اینطور نیست و باید با پیگیری ها مشتریان را برای خرید بیشتر آماده کنید.

۹ تکنیک اصلی فروش



تیم خدمات شما معمولا ذهنیتی از فروش ندارند زیرا به دنبال جلب بیشتر رضایت مشتری هستند و با بروز بودن اطلاعاتشان میتوانند به مشتریان ایده های جدید داده و آن ها را برای رد کردن چالش های آینده آماده کنند.

بسته به محصولات و خدماتی که ارائه می دهید به مشتریان خود با ایمیل یا تماس تلفنی برای بررسی محصولات جدید شما یادآوری کنید و این برنامه ریزی را ادامه دهید

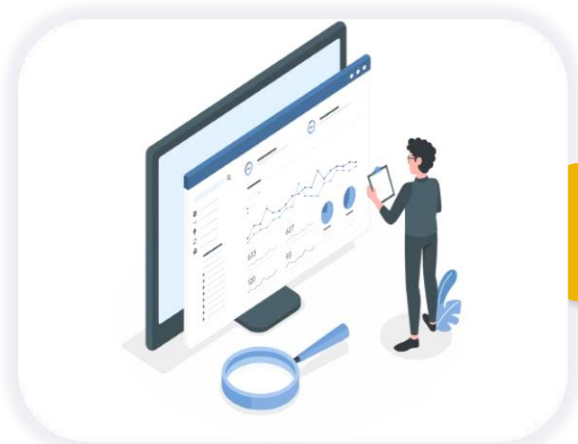
مراحل بعدی چیست؟

اکنون که همه تکنیک های ایجاد مسیر فروش صعودی را از طریق فعال سازی فروش می دانید ، می توانید سرخ های مناسب را شناسایی کرده و در همه سطوح تماس برای آنها ارزش قائل شوید و به فروش موفق دست پیدا کنید.

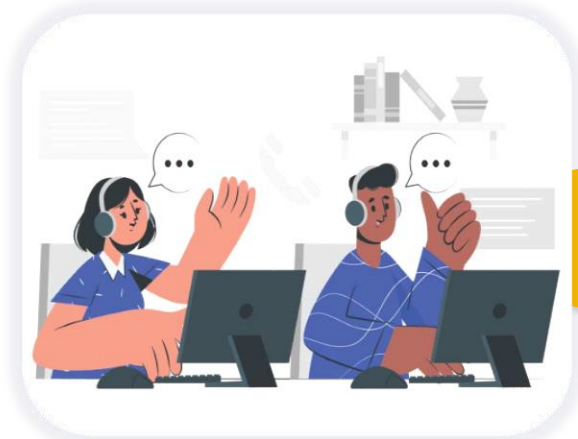
۹ تکنیک اصلی فروش



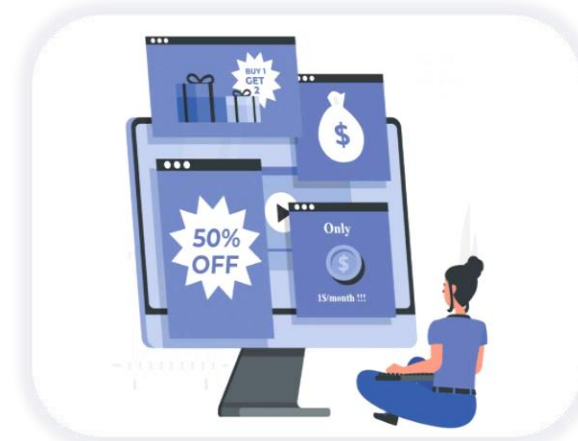
بیشتر بخوانید ...



۷ نکته شگفت انگیز در چرخه فروش



۵ نکته مهم در فروش تلفنی



۶ اصل اساسی روانشناسی فروش