

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



نویسنده: تیم تحریریه ناصر حقیقی

لینک صفحه: <https://b2n.ir/s70039>

## مقدمه:

مهارت در فروش یکی از اساسی‌ترین نکات برای یک فروشنده است که بتواند در کار خود موفق باشد و تبدیل به یک فروشنده ماهر شود.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



برای اینکه بتوانید به یک فروشنده ماهر تبدیل شوید، قطعاً شما در آینده نیاز به یک سیستم CRM خواهید داشت تا بتوانید برای ایجاد فروش بیشتر و ارتباط با مشتریان خود از آن استفاده کنید.

بسیار عالی است که بتوانید از جدیدترین نرم افزار استفاده کنید یا صفحات گسترده Excel را تسلط داشته باشید، اما اگر کسی نیستید که واقعاً بتوانید با مشتریان ارتباط برقرار کنید، راه زیادی را پیش نمی‌برید.

## ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد

به همین دلیل است که ما لیستی از ۱۱ مهارت اصلی فروش را که برای تاثیرگذاری بالا نیاز دارید، گردآوری کرده‌ایم.

این پست به هیچ وجه جامع نیست، زیرا مهارتهای نرم فروش بیشماری وجود دارد که می‌تواند شما را به یک فروشنده بهتر تبدیل کند اما اینها در رابطه با روابط فروش موثر بسیار مهمترین هستند.

### ۱. همدلی

همیشه این مهم است که بتوانید خود را جای دیگران بگذارید مخصوصاً به عنوان فروشنده.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



وقتی می‌توانید بفهمید مردم چه فکر می‌کنند یا چه احساسی دارند، می‌توانید مکالمات را به شیوه‌ای مولد هدایت کنید 👍



شما می‌توانید انگیزه‌ها، نقاط دردناک و موارد دیگر را کشف کنید، بدین معنا که بهتر می‌دانید چه زمانی می‌توانید جلو بروید یا چه زمانی باید کمی عقب بمانید واقعاً می‌تواند شما را به یک ستاره فروش تبدیل کند!

همدلی فروش مهارت های نرم

مهمتر از همه: همدلی به شما کمک می‌کند تا روابط معناداری را با مشتریان احتمالی ایجاد کنید.

مشتریان ممکن است آنچه را که گفتید به خاطر نیاورند، اما مطمئناً احساسی را که در آنها ایجاد کردید به خاطر خواهند آورد. آخرین چیزی که در شرایط فروش می‌خواهید

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



این است که احساس کنید مشتری از مزایای آن استفاده می‌کند یا گویی بهترین منافع آنها را در نظر ندارید.

تمرینات زیادی وجود دارد که می‌توانید برای تمرین هوشیارانه انجام دهید، از جمله اینکه به معنای واقعی کلمه خود را به جای دیگران تصور کنید و افکار خود را به جای قضاوت به سمت کنجکاوی تغییر دهید.

## ۲. هوش هیجانی

هوش هیجانی به شما این امکان را می‌دهد که بفهمید دیگران چگونه احساس می‌کنند و هم احساسات شما و هم احساسات خود را نسبت به شما مدیریت می‌کنند.



# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



مهارتهای نرم فروش هوش هیجانی

وقتی شما از نظر احساسی فردی باهوش هستید، طبیعتاً مردم با شما ارتباط برقرار می‌کنند و می‌خواهند از راهنمایی‌های شما پیروی کنند.

سه توانایی وجود دارد که شامل هوش هیجانی می‌شود:

درک احساسات

توانایی تشخیص و رمزگشایی احساسات در چهره‌ها، تصاویر، صداها و غیره، از جمله احساسات خود شما. این اساسی‌ترین جنبه هوش هیجانی است و سایر پردازش اطلاعات احساسی را ممکن می‌سازد.

استفاده از احساسات

توانایی مهار احساسات برای تسهیل فعالیت‌های مختلف شناختی، مانند تفکر و حل مسئله. یک فرد از نظر احساسی باهوش می‌تواند به طور کامل از تغییر خلق و خوی استفاده کند تا بتواند به بهترین نحو با وظیفه‌ای که در دست دارد، متناسب باشد.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



## مدیریت احساسات

توانایی تنظیم احساسات در خود و دیگران. فرد با هوش هیجانی می‌تواند احساسات، حتی احساسات منفی را مهار کرده و آنها را برای رسیدن به اهداف مورد نظر مدیریت کند.

همانطور که می‌بینید، هوش هیجانی یک مهارت نرم فوق العاده ارزشمند است که باید هم در حرفه و هم در زندگی شخصی خود داشته باشید.

اگر بتوانید روحیه یک مشتری را تشخیص دهید، می‌توانید نحوه ادامه مکالمات را ارزیابی کنید.

آیا آنها روحیه‌ای نه چندان عالی دارند؟ با احترام از آنها بپرسید آیا همه چیز خوب است یا نه، و به صحبت‌های آنها گوش دهید.

## ۳. گوش دادن فعال

وقتی سعی می‌کنید یک محصول یا خدمات را بفروشید و بر رسیدن به اهداف فروش خود متمرکز هستید، ممکن است وسوسه انگیز باشد که در الگویی قرار بگیرید که کسی را مجبور به خرید از شما می‌کند و تا زمانی که موافقت نکند، گوش او را به سخره می‌گیرید.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



متأسفانه، بسیاری از فروشندگان هنوز این کار را انجام می‌دهند، حتی در شرکت‌هایی که در فروش خود افتخار می‌کنند 😞



در عوض، روی گوش دادن به چشم اندازه‌های خود کار کنید. در بسیاری از موارد، آنها به شما می‌گویند که درد آنها چیست و به دنبال چیست. شما فقط باید گوش دهید.

البته پرسیدن سوالات برای هدایت مکالمه به نحوی که اطلاعات مورد نیاز را در اختیار شما قرار دهد، مفید است، اما از در اختیار گرفتن مکالمه خودداری کنید.

هیچ کس نمی‌خواهد بفهمد که شما یا شرکت شما چقدر عالی هستید بدون این که درخواست کنید. به صحبت‌های آنها گوش دهید و سپس بهترین مرحله بعدی را برای آنها تعیین کنید.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



به یاد داشته باشید: شما باید در کنار مشتری باشید و باید به او احساس خوبی در مورد محصول بدهید 😊

## ۴. ارتباط موثر

فروشندهگان بیشتر روز خود را صرف برقراری ارتباط می‌کنند، بنابراین مهم است که یک ارتباط موثر باشید!

مهارت‌های برقراری ارتباط موثر

از ارسال ایمیل تا برگزاری جلسات گرفته تا برقراری تماس‌های تلفنی، راه‌های زیادی وجود دارد که یک فروشنده در هر روز نیاز به برقراری ارتباط دارد، که این امر را بسیار مهمتر می‌کند. بنابراین داشتن یک ابزار قابل اعتماد که شما را قادر به همکاری با تیم خود یا تماس با مشتریان احتمالی خود کند، ضروری است.

به عنوان یک ارتباط دهنده موثر، باید بتوانید مخاطبان خود را همیشه در ذهن داشته باشید و بر این اساس تنظیم کنید.

به عنوان مثال، شما نباید همانطور که با یک مشتری صحبت می‌کنید با همکاران فروش خود صحبت کنید، زیرا آنها نیازهای متفاوتی از شما و اهداف متفاوتی در ذهن دارند.



# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



به زبان ساده: موثر بودن در نحوه برقراری ارتباط به شما کمک می‌کند تا امتیازات خود را به دست آورید و به اهداف خود برسید 🙌.

## ۵. اعتماد به نفس

این یکی احتمالاً زیاد تعجب آور نیست. برای اینکه یک فروشنده عالی باشید، باید اعتماد به نفس را بالا ببرید!



اعتماد به نفس مهارتهای نرم افزاری

افراد با اعتماد به نفس، اعتماد دیگران را القا می‌کنند، بنابراین اگر در مورد آنچه می‌فروشید اطمینان داشته باشید، مشتریان احتمالی این اعتماد را احساس می‌کنند و آنچه را که باید بگویید "خریداری می‌کنند".

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



اگر احساس می‌کنید می‌توانید کمی روی این مهارت نرم کار کنید، منابع و تمرینات زیادی به صورت آنلاین در دسترس است که به شما کمک می‌کند اعتماد به نفس خود را افزایش دهید و به شما کمک می‌کند از یک فروشنده خوب به یک فروشنده عالی تبدیل شوید.

## ۶. انعطاف پذیری

مشتریان احتمالی سوالاتی را مطرح می‌کنند که شما قبلاً با آن مواجه نشده‌اید و یا پاسخ آن سوالات را در لیست خود نداشته‌اید.

انعطاف پذیری مهارت‌های نرم فروش

به جای نزدیک شدن به تغییرات با وحشت یا ناامیدی، یک لحظه قدم به عقب بگذارید، چند نفس بکشید و سعی کنید راه حل‌ها یا جایگزین‌ها را ارائه دهید.

با این اوصاف، انعطاف پذیری بسیار خوب است، اما همچنین مهم است که بدانید چه زمانی باید "نه" بگویید تا از صحبت‌های بیهوده جلوگیری کنید.

## ۷. خوش بینی

کار در فروش می‌تواند به معنای تعداد زیادی ایمیل بی‌پاسخ از سرنخ‌ها، تماس‌های تلفنی قطع شده، رد شدن در اشکال مختلف و ... باشد. بنابراین فروشندگان بزرگ اهمیت مثبت اندیشی را درک می‌کنند!

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



همه کسانی که با آنها صحبت می‌کنید لزوماً علاقه‌ای به محصول یا خدمات شما ندارند (یا حتی واجد شرایط).



مهارتهای نرم افزاری فروش خوش بینانه خوش بینی ارتباط تنگاتنگی با اعتماد به نفس دارد. این بدان معنی است که شما امیدوار و مطمئن هستید که همه چیز به نوبه خود خوب است. این مهارت نرم همچنین می‌تواند استرس را کاهش داده و طول عمر را افزایش دهد.

## ۸. مدیریت زمان

مدیریت زمان نیز مانند انعطاف پذیری به این معنی است که شما می‌توانید هوشمندتر کار کنید، نه سخت‌تر.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



مدیریت زمان همچنین به معنای مدیریت انرژی است. مطمئن باشید که به اندازه کافی استراحت می‌کنید. به این ترتیب، وقتی در محل کار هستید، همیشه می‌توانید ۱۰۰ درصد در سطح خود باشید.

البته، هر هفته متفاوت است، اما اگر بتوانید کارهای خود را در اولویت‌بندی قرار دهید، می‌تواند تغییر دهنده بازی باشد.



ابزار اصلی مجموعه فروش شما CRM است، اما تنها تعداد کمی از ما موفق می‌شویم CRM را کاملاً پیر کرده و تمام داده‌های لازم را در آنجا نگه داریم تا بتوانیم آن را واقعاً مفید کنیم.

از آنجایی که تمام اطلاعات مخاطبین شما را برای شما جمع‌آوری می‌کند و فقط با اتصال ایمیل و تقویم، جدول زمانی را با ایمیل‌ها، جلسات و تماس‌های تلفنی شما پر می‌کند، در وقت شما بسیار صرفه جویی می‌شود.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



اکنون می‌توانید وقت خود را صرف بهبود مهارت‌های فروش و ایجاد روابط با مشتریان کنید.

## ۹. سخنرانی در جمع

برخی افراد عاشق صحبت کردن در جمع هستند اما دیگران، نه چندان زیاد. صرف نظر از اینکه در آن طیف قرار می‌گیرید، این یک مهارت نرم به عنوان یک فروشنده است.

شما به طور منظم با مردم صحبت می‌کنید، بنابراین آخرین چیزی که شما نیاز دارید این است که در وسط یک جلسه سرنوشت ساز ثابت بمانید 😬 .

بهترین کاری که می‌توانید برای غلبه بر ترس از سخنرانی عمومی انجام دهید تمرین، تمرین، تمرین است. هرچه بیشتر این کار را انجام دهید، احساس طبیعی‌تری خواهید داشت.

اگر این امر شما را مرغوب می‌کند، برخی از گزینه‌های جایگزین را امتحان کنید، مانند شرکت در کلاسهای سخنرانی یا تماشای TED Talks

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



## ۱۰. صداقت

اساسی‌ترین چیزی که می‌تواند یک فروشنده برتر را متقاعد کند یا از بین ببرد، صداقت آنهاست.

صادق بودن و شفاف بودن با چشم اندازه‌ها در فروشنده‌ای با صداقت قوی بسیار مهم است.



این امر نباید خالی از لطف باشد، اما باید تکرار شود. فروشندگان هرگز نباید فروش را برای کسی که مناسب یک محصول یا خدمات نیست، پیش ببرند.

یک فروشنده همچنین هرگز نباید در مورد آنچه یک محصول یا خدمات می‌تواند برای شخص دیگری انجام دهد گمراه کننده باشد. اگر بیش از حد وعده داده‌اید و از انجام وظیفه پایینی برخوردار هستید، این امر به طرز عظیمی دوباره به دنبال شما خواهد بود.

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



این می‌تواند کل حرفه شما را خراب کند. 🤔 خود را با صداقت وفق: و بیایید واقعی باشیم.

## ۱۱. طرز فکر رشد

باور نکردنی است که افراد وقتی دارای طرز فکر رشد هستند می‌توانند به آن برسند. دقیقاً چه معنی می‌دهد؟ خوب، این اعتقاد است که شما قادر هستید استعدادهای خود را تقویت کرده و مهارت‌ها و توانایی‌های جدید فروش را در طول زمان کسب کنید.

این بدان معنی است که شما اهمیت کار سخت و تلاش مداوم برای بهبود را درک می‌کنید، نه اینکه فقط در راه خود گیر کنید 🚀.

به عنوان یک فروشنده، این یک مهارت نرم ارزشمند است.

اگر در هر سه ماهه به سختی به اهداف فروش خود می‌رسید و از آن کاملاً راضی هستید، شاید فروش برای شما مناسب نباشد.

مهم این است که سعی کنید خود را تحت فشار قرار دهید تا مدام در طول زمان پیشرفت کنید برای یادگیری. برای رشد. برای شکستن این اهداف!

# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



## نتیجه گیری

در اینجا ۱۱ مهارت نرم در فروش دارید که به شما کمک می کند سریعتر به اهداف خود برسید.

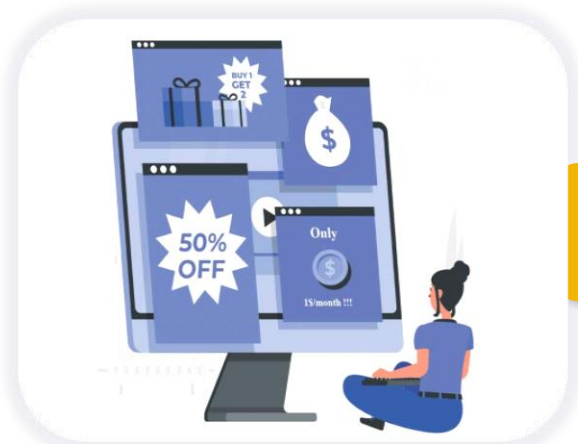
به نظر شما برخی دیگر از مهارت‌های فروش نرم برای فروشنده عالی بودن ضروری هستند؟ نظرات خود را در این باره بنویسید.



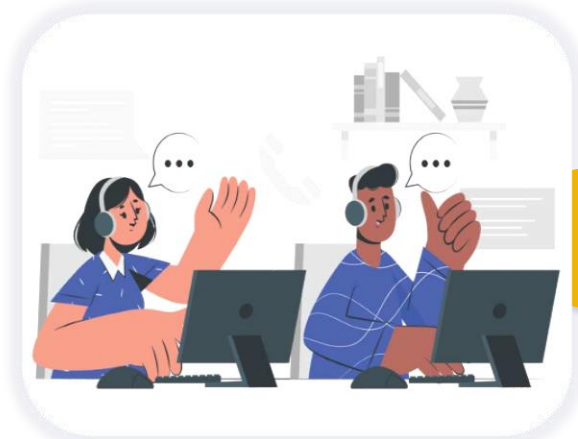
# ۱۱ مهارت در فروش که هر فروشنده به آن نیاز دارد



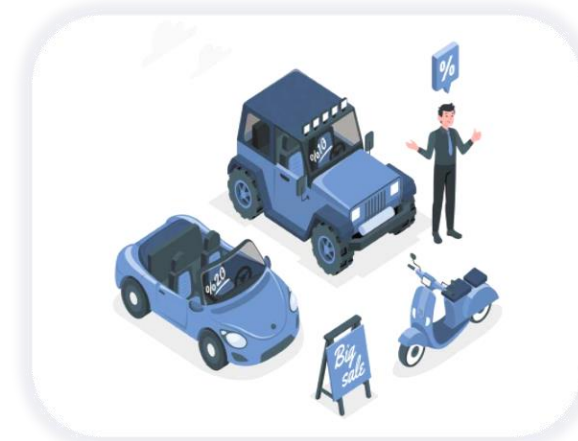
## بیشتر بخوانید ...



۶ اصل اساسی روانشناسی فروش



۵ نکته مهم در فروش تلفنی



۹ تکنیک اصلی فروش