

ده کار ممنوع برای فروشندگان

فروش تنها شغلی در دنیا است که شما نمی‌توانید در آن موفقیت ساختگی داشته باشید. در پایان هفته، ماه یا سال، چه بخواهید یا نخواهید شما باید برای میزان فروش‌تان پاسخگو باشید. به همین دلیل لازم است وقت‌گرانی‌های‌تان را صرف کارهای ارزشمندتر کنید. اما به همان اندازه که دانستن کارهایی که باید انجام داد مهم است، دانستن کارهایی که نباید انجام داد هم، حائز اهمیت است. فروشندگان گاهی اوقات عادت‌های اشتباهی دارند که باعث دور شدن موفقیت از آن‌ها می‌شود. در ادامه به ۱۰ مورد از کارهایی که فروشندگان باید ترک کنند، می‌پردازیم.

زیاد صحبت کردن

فروش، بیشتر گوش کردن است تا صحبت کردن؛ هیچ مهم نیست که صدای ضعیف درون سرتان چه می‌گوید. اجازه بدهید که مشتری صحبت کند و در واقع به جای این‌که به این فکر کنید که چه پاسخی در ادامه خواهید داد یا اوقات فراغت‌تان را به چه کاری خواهید پرداخت، به حرف‌های مشتری گوش دهید. هیچ کسی تا به حال با صحبت کردن بدون این‌که اول گوش کند، پولدار نشده است و شما هم پولدار نخواهید شد.

فطم کردن حرف دیگران

از قطع کردن صحبت مشتری‌تان خودداری کنید. اگر مایل هستید که مذاکرات بیشتری را با موفقیت به پایان برسانید، تلاش کنید، با سرعت کمتری با مشتریان صحبت کنید. با هر مشتری زمان زیادی را بگذرانید، حرف‌هایش را بشنوید و از کسب و کارش اطلاعات بیشتری کسب کنید.

لاف زدن

فروشندگان، افرادی خونگرم و دارای روحیه رقابتی هستند، به همین دلیل انگیزه‌ای در آن‌ها ایجاد می‌شود که خودنمایی کنند و در این باره که چقدر در فروش خوب هستند یا چه مقدار درآمد کسب می‌کنند، لاف می‌زنند. از این کار خودداری کنید، چون نه تنها به شما کمک نمی‌کند، بلکه باعث ناراحتی مخاطبان شما خواهد شد.

عذرخواهی

تا به حال چندبار برای مزاحم شدن، از کسی که با او در زمان نامناسب تماس گرفتید، عذرخواهی کرده‌اید؟ آیا شما واقعا از کارتان متاسف بودید؟ بدون شک، نه. شما فروشنده‌ای هستید که سعی دارد برای مشتری سازمان ایجاد ارزش کند، پس به خاطر کارهایی که واقعا برایش متاسف نیستید، عذرخواهی نکنید.

دروغ گفتن

معمولا مردم نسبت به فروشندگان پیش فرض منفی دارند، چون بخش کوچکی از شاغلان در این حرفه اصول اخلاقی و حرفه‌ای را رعایت نمی‌کنند. تعداد اندکی فروشنده دروغ‌گو، زندگی را برای قریب به اتفاق بسیاری از فروشندگان سخت‌کوش که برای خانواده خود تلاش می‌کنند، مشکل‌تر کرده است. اگر بدون دروغ گفتن نمی‌توانید بفروشید، یک لطفی بکنید و حرفه دیگری را انتخاب کنید.

بهانه براسیدن

بعضی از فروشندگان برای علل عدم موفقیت خود در دستیابی به نتایج، بهانه‌تراشی می‌کنند. اگر به اهداف تعیین شده برای فروش دست نیافتید، بهتر است کار خود را توجیه نکنید، به جای آن، روی دلایلی تمرکز کنید که چرا نیاز به موفقیت دارید. تمام افکار منفی را متوقف کنید و تنها در مورد آنچه مهم است تمرکز کنید.

جوجه را مافیل یایز سردن!

گاهی اوقات فروشندگان، آمار فروش خود را زود هنگام اعلام می‌کنند. زمانی که یک مشتری قول می‌دهد که کسب و کار را با شما آغاز کند، معامله هنوز انجام نشده است و تا زمانی که پول به حساب بانکی شما واریز نشده، معامله صورت نگرفته است.

صبر کردن

فروشندگانی که منتظر می‌مانند، هرگز به موفقیت نمی‌رسند. اگر شما به انتظار نشسته‌اید، دارید وقتتان را تلف می‌کنید. پیگیر باشید، به دنبال کسب و کار جدیدی باشید، فرصت‌های جدیدی را خلق کنید، اطلاعات خودتان را بالا ببرید، به همکاران‌تان کمک کنید. یک شیء در حال حرکت، به حرکت خود ادامه می‌دهد و یک شیء ساکن، ساکن باقی می‌ماند. شما کدامیک می‌خواهید باشید؟

شکایت کردن

اگر فردا صبح فروشندگان دنیا قادر به شکایت کردن نباشند، کسب و کارها رونق بیشتری خواهند گرفت. شکایت کردن برای هر محیط کار سمی و زهرآگین است و تاثیری بسیار زیان‌آور در فروش دارد زیرا این حرفه‌ای است بیشتر از حرف، نیاز به عمل دارد. شکایت کردن به منفی‌گرایی منتهی می‌شود که در این حالت تیم‌های فروش را به بی‌انگیزگی خواهد کشاند. پس زمان بعدی که همکار شما شروع به شکایت کرد، به او توجه نکن و به جای آن، برای دستیابی به اهداف فروش، تلاش کن.

خجل بودن از کاری که انجام می‌دهد

گاهی اوقات فروشندگان، بد قضاوت می‌شوند، بعضی از آن‌ها موقع پرسیدن شغل‌شان احساس راحتی نمی‌کنند. اما فروشندگان واقعی می‌پذیرند که چه کاری انجام می‌دهند، زیرا آن‌ها متعهد هستند و هیچ تردیدی در حرفه‌ای که برای خودشان انتخاب کرده‌اند، ندارند.

منبع: ارتباط با مشتری



شما می توانید با مراجعه به [سایت شرکت فرازجم کناره](http://www.farazjam.ir) از تازه ترین قیمت های انواع موتور آسانسور و ریل آسانسور بصورت روزانه مطلع شوید.

همچنین شرکت فرازجم کناره در طول سال اقدام به برگزاری دوره های آموزش عملی آسانسور می نماید.

برای کسب اطلاعات بیشتر به صفحه [آموزش عملی آسانسور](#) در سایت شرکت مراجعه کنید

راه های ارتباطی با شرکت:

تلفن دفتر مرکزی: ۰۱۱۳۵۶۵۰۱۲۲

تلفن واحد فنی و فروش: ۰۱۱۳۵۶۵۰۱۸۴

فکس دفتر: ۰۲۱۴۲۶۹۵۲۰۸

نشانی دفتر: مازندران - فریدونکنار - میدان ماهی - بلوار معلم - ۲۰۰ متری دریا

نشانی ایمیل های واحدهای مختلف شرکت:

manager@farazjam.ir

info@farazjam.ir

sales@farazjam.ir

edu@farazjam.ir