

چگونه یک فروشنده خبره باشیم؟

قبل از هر چیز داستانی در مورد یک پسر فروشنده را برایتان می‌گویم.

یک پسر تگزاسی برای پیدا کردن کار از خانه به راه افتاد و به یکی از فروشگاه‌های بزرگ در ایالت کالیفرنیا که همه‌چیز می‌فروشد، رفت.

مدیر فروشگاه به او گفت: (یک روز فرصت داری تا به‌طور آزمایشی کارکرده و در پایان روز با توجه به نتیجه‌ی کار در مورد استخدام تو تصمیم می‌گیریم.)

شما می‌توانید دو اصل را فراموش نکنید؟

اصل اول فروش این است : همیشه حق با مشتری است

و اصل دوم فروش این است: در مواقعی شک دارید آیا حق با مشتری است یا نه، به اصل اول رجوع کنید!

در پایان اولین روز کاری، مدیر به سراغ پسر رفت و از او پرسید که چند تا فروش داشته است. پسر پاسخ داد: (یک فروش)

مدیر با تعجب گفت: تنها یک فروش؟! بی‌تجربه‌ترین متقاضیان در اینجا حداقل ده تا بیست فروش در روز دارند. حالا مبلغ فروشت چقدر بوده است؟

پسر گفت: ۱۳۴,۹۹۹ دلار.

مدیر تقریباً فریاد کشید: ۱۳۴,۹۹۹ دلار؟ مگر چه فروخته‌ای؟

تورنگ چاپ، ارائه دهنده مناسب ترین خدمات طراحی و چاپ

www.ToorangPrint.com



پسر گفت: اول یک قلاب ماهیگیری کوچک فروختم، بعد یک قلاب ماهیگیری بزرگ، بعد یک چوب ماهیگیری گرافیت به همراه یک چرخ ماهیگیری ۴ بلبرینگه. بعد پرسیدم کجا می‌روید، گفت ماهیگیری در خلیج پشتی. من هم گفتم پس به قایق هم احتیاج دارید و یک قایق توربوی دو موتوره به او فروختم.

بعد پرسیدم اتومبیلتان چیست و آیا می‌تواند این قایق را بکشد که گفت هوندا سیویک. پس من هم یک بلیزر به او پیشنهاد دادم که او هم خرید.

مدیر با تعجب پرسید: او آمده بود که یک قلاب ماهیگیری بخرد و تو به او بلیزر فروختی؟ پسر به آرامی گفت: نه، او با همسرش دعوا کرده و اعصابش به هم ریخته بود و آمده بود یک بسته قرص اعصاب بخرد که من گفتم پس آخر هفته‌ی شما خراب شده است، بیا یک برنامه‌ی ماهیگیری برای ترتیب بدهم!

دلیل این موفقیت بی‌نظیر چه بود؟

احترام به مشتری، حس کمک کردن به مشتری و هم درد بودن با مشتری، این‌ها همگی می‌توانند جواب درست باشند.

فروش به زبان ساده، مبادله اطلاعات بین فروشنده و خریدار است. یک فروشنده خلاق و ماهر کسی است که به بهترین نحو بتواند اطلاعات مربوط به نیاز مشتری را کسب کرده و سپس اطلاعات مربوط به محصول خود را در اختیار وی قرار دهد.

تورنگ چاپ، ارائه دهنده مناسب ترین خدمات طراحی و چاپ

www.ToorangPrint.com



در فروشندگی به مواردی از جمله برنامه‌ریزی، آداب گفت‌وگو با مشتری، چگونگی تحت تأثیر قرار دادن مشتری، عکس‌العمل مناسب در مقابل بدگویی‌های رقبا، اهمیت به زیبایی و آراستگی خود، تمیزی و مرتب بودن محل کار و... می‌توان اشاره کرد.

اما یک فروشنده خوب باید نکاتی را هم رعایت کند تا فروش بیشتری داشته باشد:

1- منافع خود و مشتری را مشترک بداند

2- به مشتریان خود اعتماد به نفس بدهد

3- هیچ‌گاه کالایی را به زور به مشتری تحمیل نمی‌کند

4- در مقابل نظرهای مشتری انعطاف‌پذیر است

5- روابط عمومی بالایی دارد

6- شنونده خوبی است

7- اطلاعات کاملی در مورد شغل خود دارد

8- به حفظ مشتریان می‌پردازد

کلمات کلیدی: چاپ، فروش، بازاریابی، افزایش فروش، فروشنده

تورنگ چاپ، ارائه دهنده مناسب‌ترین خدمات طراحی و چاپ

www.ToorangPrint.com