



## فصل شانزدهم : فروش را بیشتر کنید

جایی که شما در آن نبرد را خواهید برد ، در ذهنتان است

ماکسول ماتنر

راه دستیابی به امنیت شغلی، توانایی شما در یکسره کردن معامله، واداشتن

مشتریان به تصمیم گیری و اقدام براساس پیشنهاد شما، امضای سفارش و پرداخت پول است.

زمانی که IBM در اوایل دهه ۱۹۹۰ دچار گرفتاری مالی شد، از بین مهندسين ، چندین هزار نفر را انتخاب کرد، برای آنها دوره های فشرده آموزش فروش گذاشت و سپس آن ها را با کیف دستی به خیابان فرستاد تا به سراغ مشتریان بروند. ظرف یکسال شرکت از این رو به آن رو شد .

### هیچ راه دیگری وجود ندارد

وقتی منابع مالی تان به طور چشمگیری کاهش می یابد، شما نمی توانید با کاهش

هزینه ، توانایی پرداخت بدهی هایتان را بازیابید. هیچ شرکتی تا کنون توانسته با کاهش

هزینه ها به موفقیت برسد. کاهش هزینه ها باید با جذب هر چه بیشتر مشتریان

و انجام معاملات بیشتر باشد.



شرکت هولت پکارد خود را با همکاری دو دوست خوب ، ویلیام هولت و

دیوید پکارد آغاز کرد که هولت نخبه مهندسی و پکارد متخصص بازاریابی و فروش آن بود.

هولت ابزارهای مهندسی متعددی را تولید می کرد و پکارد به این ور و آن ور می رفت و آن

ها را می فروخت. همکاری این دو یکی از بهترین همکاری ها در تاریخ تجارت به شمار می

رود عامل اصلی موفقیت آنها فروش بود.

شش مرحله فروش مثل شماره گیری شش رقم برای برقراری تماس از طریق

## تلفن

۱- مشتری یابی

۲- ایجاد اعتماد و رابطه دوستانه

۳- تعیین نیازهای مشتری

۴- معرفی تولید یا خدمات تان

۵- پاسخ دهی به ایرادات

۶- تمام کردن معامله

اگر می خواهید دائماً فروش داشته باشید، باید هر یک از این مراحل را به ترتیب اجرا کنید.

**روش ۱۰۰ تماس را بکار گیرید**

تصمیم بگیرید در اسرع وقت به سراغ صد مشتری احتمالی خود رفته و با آنها صحبت کنید.



حتی نگران این که یکی یا برخی از آن ها در حال حاضر از شما خرید کند یا نه، نباشید. در عوض، تمام توجه خود را معطوف فعالیت های فروش نمایید.

فروشندهگان خود را مشغول کار تماس و ملاقات با مشتریان کنید که دیگر هیچ وقتی برای نگرانی یا فکر در مورد چیز دیگر نداشته باشند.

## به دنبال گرفتن سفارش باشید

بهترین و پرسودترین شرکت ها، فروشندهگانی دارند که استاد تمام کردن معامله و فروش هستند.

هر چند ممکن است برخی از شرکت ها دارای تولیدات بهتر و فروشندهگان بیشتری برخوردار باشند، اما به خاطر ترس از شکست یا مخالفت، مشتری بخواهند تصمیم خریدش را بگیرد، منصرف شده و از انجام این کار پاپس می کشد. اجازه ندهید چنین اتفاقی برایتان بیفتد. تنها سه راه برای افزایش فروش تان وجود دارد. اول این که می توانید تک فروشی های بیشتری برای مشتری های مختلف به عمل آورید. دوم می توانید فروش های بزرگتری را با مقادیر مالی بالاتر برای هر مشتری داشته باشید. سوم می توانید مشتریان را ترغیب کنید پشت سر هم از شما خرید کنند. تمامی این سه روش مستلزم وجود افرادی برای تمام کردن معامله هستند.



## به سراغ مشتریان خوشنودتان بروید

مشتریان راضی امروزتان ، بهترین منبع برای فروش مجدد و جذب مشتریان بیشتر هستند.

**وقتی به افزایش سریع فروش نیاز دارید، همواره حسی از ضرورت خرید را در افراد ایجاد نمایید** به مشتریان تان دلیل مناسبی را برای خرید فوری ارائه دهید. در صورت لزوم، قیمت را کم کنید، تخفیف در نظر بگیرید، جایزه دهید، خدمات اضافی منظور کنید و یا از دلایل تشویق کننده و محرک استفاده کنید و در کل هر اقدام دیگری که فکر می کنید باعث خواهد شد مردم فوراً از شما خرید کنند را بکار گیرید.

## به هر مشتری بیشتر بفروشید

در پی فرصتی باشید برای فروش چندگانه و ترغیب مشتری به خرید چیز دیگری که خریدش را کامل کند مثلاً منتظر فروختن یک پیراهن و کراوات به خریدار یک دست لباس باشید. مهم ترین کاری که می توانید انجام دهید، تمرکز بر آموزش بیشتر و بهتر در زمینه فروش برای افراد فروشنده و از جمله خودتان است. مقدار پولی که شما می توانید برای آموزش فروش سرمایه گذاری کنید، حتی با درآمدهایی که هر ماه به خاطر آموزش ندیده بودن افرادتان از دست می دهید، قابل قیاس نیست.



## همواره چیزهای بیشتری برای یاد گرفتن وجود دارد

یکی از مشتریان من کریسمس دو سال پیش مجموعه ای از سی دی های روان شناسی فروش برای بهترین فروشنده اش تهیه کرد. فروشنده اندکی ناراحت شد و گفت ( سالهاست که من بهترین فروشنده شرکت هستم . حال شما چرا به من سی دی های آموزش فروش می دهید؟  
آنگاه رئیسش پاسخ داد : همواره جا برای پیشرفت وجود دارد. **فروش خود را با کمک یک برنامه یادگیری می توان افزایش دهید**، این به نفع هر دوی ما خواهد بود.

در کمال تعجب ، این فروشنده طی دوازده ماه بعد ، از طریق گوش دادن و عمل به راهنمایی های موجود در برنامه صوتی ، توانست درآمد شخصی اش را به بیش از ۷۰,۰۰۰ دلار افزایش دهد. او فروش شرکتش را نیز به سقف بیش از ۱ میلیون دلار رساند. **او بعدها بیان کرد از این که می دیده هنوز چیزهای بسیار زیادی در زمینه فروش وجود دارد که او باید آن ها را بیاموزد کاملا متعجب شده بود.**

## فروش تان را به سرعت افزایش دهید

سریع ترین روش برای افزایش فروش، ارتقاء کیفیت فروشندگان از طریق آموزش مداوم است. طبق تجربه ای که از کار با بیش از ۱۰۰۰ شرکت به دست آورده ام، هزینه صرف شده برای آموزش فروش ، از طریق افزایش درآمدها در مدت زمان دوازده ماه ، به میزان ده دوازده ، پانزده و حتی صد برابر جبران خواهد شد.

