



- تهران - میدان ۷ تیر - خیابان قائم مقام - نرسیده به خیابان فجر - نبش کوچه سام - پلاک ۱۷ - طبقه ۴
- تلفکس : ۵- ۸۸۳۴۹۶۷۰ (۰۲۱) - فاکس : ۸۸۳۴۹۶۷۳ (۰۲۱)
- URL:www.parsnamaddata.com
- E-mail : info@parsnamaddata.com

فروش

فروش مهمترین جز هر کسب و کاری است چرا که بدون فروش، هیچ کسب و کاری توان ادامه دادن را ندارد بدین علت که هر شرکتی برای پرداخت هزینه های روزمره و حقوق کارمندان نیاز به پول دارد. پولی که برای پرداخت نیاز دارد و از طریق فروش انجام می شود و پولی که از طریق فروش بدست می آید باعث می شود که در ابتدا پرداخت انجام شده و اضافه آن بعد از پرداخت ها بعنوان سود شرکت کنار گذاشته شود. در نتیجه فروش بیشتر یعنی سود بیشتر، بخش فروش هر شرکت، فروشندگان هر شرکت و فروش هر شرکت، مهم ترین جز هر شرکت هستند.

به یاد داشته باشیم که یک معلم، یک پزشک، یک مدیر، نیز فروشنده هستند یک معلم دانش خود را به کودکان می فروشد، پزشک ، دانش پزشکی خود و مدیر دانش مدیریتی خود را ارائه (Present) و می فروشد. در واقع ما به اشکال متفاوت ، فروشنده هستیم.

یکی از مهم ترین راهکارها برای افزایش فروش، توانمند سازی فروشندگان است. هر فردی در هر شغلی ، اگر به دنبال پیشرفت و افزایش درآمد خود است باید مهارتهای فروش خود را افزایش دهد.

افزایش مهارتهای فروش ← افزایش فروش ← سود بیشتر

در یک محل که دارای چندین مغازه خوار بار فروشی است، همیشه یک مغازه خواربار فروشی بیشتر از مغازه های دیگر خواربار فروشی، فروش دارد. قطعاً مهمترین جزء فروش بیشتر آن مغازه، مهارتهای فروش فروشنده یا فروشندگان این مغازه است این موضوع را می توان در همه کسب و کارها، فروشگاه ها و خدمات و تولیدات دیگر دید.

اگر شما بهترین و با ارزش ترین و مناسب ترین کار و خدمات را تولید نمودید ولی نتوانستید آن را بفروشید، عملاً در کسب و کار خود موفق نخواهید بود و موفقیت هر کسب و کاری، به فروش آن کسب و کار کاملاً وابسته است.

توانمندسازی کارمندان فروش : کارمندان فروش جبهه اول یا خط اول ارتباط با مشتریان هستند که ارتباط دیالوگ (Dialogue) یک ارتباط دو طرفه را ایجاد می کنند. از طرفی فروشنده و از طرف دیگر خریدار و



این ارتباط متفاوت با ارتباط monologue یک طرفه است. ارتباط یک طرفه به مانند ارائه محصولات در سایت است فقط یک طرف دارد و آن ارائه بدون ارتباط دو طرفه است.

توانمند سازی فروشندگان این فرصت را به صاحبان شرکت ها می دهد که از طریق کارمندان فروش یا فروشندگان فرآیند فروش: ارائه، متقاعدسازی، رفع اشکال نهایتاً فروش انجام شود. به یاد داشته باشید هر نوع ارتباطی، فروش است چون هر ارتباطی یک ارائه (present) می باشد و بدون ارتباط هم فروش در کار نیست. یکی از اجزاء مهم فروش، مهارتهای ارتباطی یا به کلام ساده روابط عمومی است همان طوری که در کل تاریخ تمامی رهبران و مشهورترین و بزرگترین افراد توانسته اند ارتباطی فوق العاده با دیگران داشته باشند و به بهترین شکل ممکن دیدگاه های خود را ارائه داده اند و عملاً فروشندگان قابلی بوده اند و توانستند دیگران را متقاعد کنند.

توانمندسازی کارمندان فروش، از طریق آموزش می باشد که بهترین راه حل برای افزایش فروش از طریق کارمندان فروش است.

در واقع باید فردی یا افرادی باشند که به کارمندان فروش آموزش بدهند. هر بخش فروش باید مسئول فروش داشته باشد جدا از اینکه کارمندان فروش را اداره میکند، باید به بهترین شکل ممکن کارمندان فروش را آموزش دهد و به سمت فروش بهتر و بیشتر هدایت کند. فقدان آموزش فروش، به این معنی است که ما فروش را واگذار کردیم و برای بهبود توانایی کارمندان فروش به شانس و تقدیر متکی شده ایم. آموزش مستمر یعنی انتخاب مستمر شما برای بهبود مهم ترین بخش شرکتتان.

شما باید بهترین و تواناترین و باهوشترین کارمند خود را مسئول فروش کنید تا این فرد با آموزش و هدایت فروشندگان به فروش بیشتر شرکت شما را برای توسعه و سودآوری متحول کند شما باید در انتخاب مسئول فروش خیلی دقیق و کاملاً آگاهانه عمل کنید.

برای افزایش فروش کارمندان، باید تمرکز مسئول فروش به افزایش مهارتهای فروش باشد نه اینکه مسئول فروش بیهوده به کارمندان فشار بیاورد برای حل یک مشکل، نباید بر مشکل تمرکز نمود بلکه باید تمام ذهن متمرکز بر راه حل باشد. بهترین راه حل آموزش است.



- تهران - میدان ۷ تیر - خیابان قائم مقام - نرسیده به خیابان فجر - نبش کوچه سام - پلاک ۱۷ - طبقه ۴
- تلفکس : ۵- ۸۸۳۴۹۶۷۰ (۰۲۱) - فاکس : ۸۸۳۴۹۶۷۳ (۰۲۱)
- URL:www.parsnamaddata.com
- E-mail : info@parsnamaddata.com

راه حل دیگر برای افزایش فروش، دقت و تمرکز بر انتخاب و استخدام بهترین فروشندگان در حد ممکن است. برای فروش بیشتر شما باید کارمندانی داشته باشید که بیشترین میزان فروش را داشته باشند. بقول فردوسی بزرگ : یک مرد جنگی به از صد هزار.

در همه شرکت ها می بینید بعضی از کارمندان، بهتر و بیشتر از کارمندان دیگر کار می کنند. استخدام این افراد باعث می شود کارها بهتر و بیشتر انجام شود. همینطور در همه بخش های فروش همه شرکت ها کارمندانی وجود دارند که بین ۳ تا ۵ برابر دیگران فروش دارند. وظیفه شما این است این کارمندان را پیدا کنید و آنها را استخدام کرده و تعامل برد، برد با آنها داشته باشید و آنها را در شرکت نگه دارید وجود همچنین کارمندانی، فروش شرکت شما را متحول می کند. شما باید به دنبال چنین کارمندانی باشید.

دکتر برجسته - روانشناس