

# فروش، حرفه‌ای ارزشمند است

پرومود باترا

مامک بهادرزاده



انتشارات

www.avinpublications.com

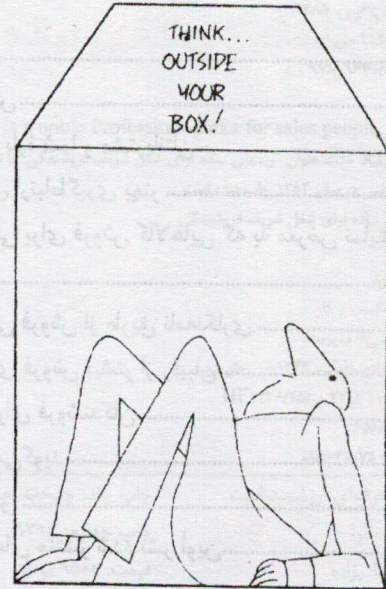
avin@avinpublications.com

# فهرست

- ۷..... مقدمه
- ۱۳..... شش گام فروش
- ۱۶..... پنج حقیقت در باره شما و مشتریانتان
- ۲۶..... چهار نکته برای ارتباطگیری بهتر
- شش نکته عملی برای فروش کالاهایی که به معرض نمایش گذاشته شده است..... ۳۴
- سه شیوه بررسی فروش از طریق نامهنگاری..... ۴۶
- شش روش برای فروش بیشتر از رقیبان..... ۵۲
- هفت داستان برای فروشندگان..... ۶۴
- وقتی مشتری می گوید..... ۷۸
- رمز فروش موفق..... ۹۹
- فهرست کتابهای منتشر شده نشر آوین..... ۱۰۴



فراتر از چهارچوب‌های اطراف خود فکر کنید.



باید خیلی باهوش باشید تا بتوانید دست به

کارهای ساده بزنید!

## “مقدمه”

فروش یک حرفه بسیار ارزشمند و شایان تقدیر است. چرا؟ زیرا نیازهای خریدار را برآورده می‌کند. در این باره فکر کنید ... پزشک به درمان مریضش می‌پردازد، مهندس ماشین‌ها را درست می‌کند، معمار خانه شما را می‌سازد. فروشنده، نیازهای خریدار را جامعه عمل می‌پوشاند.

باور نمی‌کنید؟ خودتان را سرزنش نکنید. در هند، تولیدکنندگان و کاسبان ما به دلیل کمبودها و اقتصاد کنترل‌شده‌ای که خرید و فروش را در انحصار دولت قرار می‌دهد، تجارب زیادی در خصوص رقابت در بخش فروش و توزیع یعنی دقیقاً آن جایی که باید تلاش زیادی برای فروش صورت گیرد، ندارند. اما زمان به سرعت در حال تغییر است. اکنون موفقیت در کسب‌وکار، هرچه بیشتر نیازمند یک تلاش واقعاً حرفه‌ای در زمینه فروش است.

تفاوت میان یک حرفه‌ای و غیرحرفه‌ای در این است که یک حرفه‌ای پیش از هر چیز، ابتدا به حرفه خود می‌اندیشد. ملاک حرفه‌ای بودن در فروش، توانایی معقولانه نگاه کردن



ردایم را که بپوشم و تاجم را که بر سر بگذارم. در فود

امساس فناپذیری می‌کنم.

”ویلیام شکسپیر“



به مشتری‌های آتی است. یعنی داشتن نگاهی معقولانه به نیازها، انتظارات و توانایی‌های خریدار. یک فرشنده حرفه‌ای مانند یک دکتر یا مهندس از یک رشته مهارت‌های گوناگون سود می‌برد که در کتاب، موبه‌مو برای شما آورده شده است.

اما پیش از بیان آنها، لازم است برخی تصورات غلط در مورد فروشندگان از ذهنتان برداشته شود. اولین تصور غلط: ”فروشنده لغت کثیفی است.“ غالب مردم تصور می‌کنند فروشنده کسی است که به تمام تکنیک‌ها از جمله حقه‌بازی، شیادی، تقلب و تمامی دیگر شیوه‌های فریبکارانه برای رسیدن به نتیجه توسل می‌جوید. شاید اطلاعات نادرستی از کار به او داده شده باشد و هیچ متوجه نباشد که نیاز به حفظ مشتری‌های احتمالی خود در آینده دارد. تنها نگرانی او دریافت حقوق یا پورسانتش است. در حقیقت، این، تصویر بسیار خوبی از یک فرشنده تحت فشار است. اما یک فرشنده حرفه‌ای کاملاً فرق دارد.

یک حرفه‌ای، از اول تا آخر، همیشه در فکر حفظ مشتریان آتی خود است. او می‌داند که در این صورت، پورسانتش اتوماتیک‌وار ادامه خواهد یافت. پزشکان، مهندسان و