

روان‌شناسی فروش

چگونه بیشتر، آسان‌تر و سریع‌تر از آنچه
تصور می‌کردید فروش خود را افزایش بدهید

برایان تریسی
مهدی قراچه‌داغی

فهرست

پیشگفتار (پیشگفتار از دکتر عیسی جلالی)	هفت
مقدمه	۱
۱. بازی درونی فروش	۹
۲. هدفهای فروش را مشخص کنید و برای تحقق آنها قدم بردارید	۵۳
۳. چرا مردم خرید می‌کنند	۶۹
۴. فروش خلاق	۱۰۵
۵. قرار ملاقات بیشتر	۱۳۱
۶. قدرت تلقین و وضع ظاهر	۱۵۷
۷. فروش کردن	۱۷۷
۸. ۱۰ اقدام مهم برای موفق شدن در فروش	۲۱۹

بازی درونی فروش

آنچه را که می‌خواهید، در ذهن تصور کنید.

آن را ببینید، لمس کنید و باور کنید.

پیش طرح ذهن خود را تهیه کنید و به‌ساختن پردازید.

— رابرت کولیر

تا فروشی صورت نگیرد، اتفاقی نمی‌افتد. فروشندگان از جمله مهم‌ترین مردم اجتماع هستند. بدون فروش، تمام جامعه در سکون و سکوت فرو می‌رود. آفرینندگان واقعی ثروت در جامعه واحدهای تجاری و بازرگانی هستند. واحدهای تجاری همه تولیدات و خدمات را تولید می‌کنند. واحدهای تجاری همه سود و ثروت را خلق می‌کنند. مؤسسات اقتصادی حقوق و منافع همه را می‌پردازند. سلامتی جامعه تجاری و اقتصادی در هر شهر، استان و کشور تعیین‌کنندگان اصلی کیفیت زندگی و استاندارد زندگی مردم در هر منطقه جغرافیایی هستند.

شما مهم هستید

فروشندگان حیاتی‌ترین اشخاص در هر فعالیت اقتصادی هستند. بدون اینکه

فروشی در کار باشد، بزرگ‌ترین و پیچیده‌ترین شرکتها متلاشی می‌شوند. فروش در اقتصاد و بازار آزاد در حکم شمع موتور اتومبیل است. رابطه مستقیمی میان موفقیت جامعه فروش و موفقیت تمام کشور وجود دارد. هرچه سطح فروش شاداب‌تر و مرتعش‌تر باشد، صنعت به همان اندازه با موفقیت و سودمندی بیشتری روبه‌رو می‌گردد.

فروشنندگان هزینه همه مدارس، بیمارستانها، مؤسسات خیریه خصوصی و دولتی، کتابخانه‌ها، پارکها و همه چیزهای حیاتی در جامعه را تأمین می‌کنند. فروشنندگان - با فروشی که می‌کنند و سود و مالیاتی که در شرکتهای موفق شکل می‌گیرد - همه هزینه‌های دولتی، هزینه‌های رفاهی، بیمه‌بی‌کاری، امنیت اجتماعی و چیزهای دیگر را تأمین می‌کنند. فروشنندگان برای طرز زندگی شما یک ضرورت هستند.

فروشنندگان حرکت‌ساز و شکل‌دهنده‌اند

برزیدنت کلونین کولیج زمانی گفت: «کار امریکا تجارت است.» وقتی به اغلب روزنامه‌های مهم کشور نگاه کنید، می‌بینید تقریباً هر مطلبی که می‌نویسند با فروش رابطه دارد. تمام بازارهای مالی، و از جمله قیمت اوراق بهادار، قیمت سهام و قیمت همه کالاها و نیز نرخ بهره با فروش در رابطه‌اند. شما به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای حرکت‌ساز و شکل‌دهنده جامعه هستید. تنها سؤالی که باقی ماند این است که فروش شما از چه کیفیتی برخوردار است؟

تا سالها، فروش یک فعالیت با اهمیت درجه دوم به حساب می‌آمد. خیلیها از اینکه بگویند در کار فروش هستند خجالت می‌کشیدند. تعصبی عمومی علیه فروشنندگان وجود داشت.

بهترین شرکتها

اما این موقعیت به سرعت تغییر می‌کند. امروزه، بهترین شرکتها آنهایی هستند که بهترین فروشندگان را در اختیار دارند. بعد از آنها دومین بهترین شرکتها، دومین بهترین فروشندگان را در اختیار دارند. موفق‌ترین سازمانها در جهان آنهایی هستند که فروشندگانی عالی و کم‌نظیر در اختیار دارند.

امروزه، صدها دانشگاه دوره‌های فروش حرفه‌ای را برگزار می‌کنند و این در مقایسه تنها با چند سال قبل تغییر بزرگی است. بسیاری از جوانها پس از ترک دانشکده، به شرکتهای بزرگ می‌پیوندند تا در بخش فروش قرار بگیرند. اغلب مدیران ارشد و مدیران عامل شرکتهای فورچون ۵۰۰ از میان فروشندگان شرکتها انتخاب می‌شوند.

اغلب مدیران ارشد و مدیران عامل شرکتهای فورچون ۵۰۰ از میان فروشندگان شرکتها انتخاب می‌شوند.

امروز، بزرگ‌ترین و قدرتمندترین زن بازرگان امریکا کارلی فیورنا، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره هیولت پکارد است. او پس از اخذ مدرک تاریخ قرون وسطی از استانفورد، در بخش فروش شرکت ای تی اند تی شروع به کار کرد و بعد راه خود را به موقعیت فعلی اش گشود. پت مالکی، مدیرعامل شرکت زیراکس، هم از بخش فروش شروع کرد. بسیاری از مدیران عامل شرکتهای فوق موفق کارشان را از بخش فروش شروع کردند.