



چگونه مسئولیت پذیری در میزان فروش تاثیر میگذارد؟

مسئولیت کامل نتایج خود را بپذیرید:

بیش از حد انتظارات دیگران را معیار های سطح بالا با شید هرگز از زیر بار مسئولیت شانه خالی نکنید.
« هنری فور د بیچر »

گاه همایش های خود را با طرح این سوال شروع می کنم: چند نفر از شما برای خودتان کار می کنید؟

معمولا ۱۵ تا ۲۰ درصد حاضران در جلسه دستشان را بلند می کنند، بعد از کسی که به نظر مطمئن می
رسد،

می پرسم: شما می گوئید چند نفر از حاضران در جلسه برای خودشان کار می کنند؟

و او همیشه جواب می دهد: همه برای خودشان کار میکنند!

بعد میگویم: بله، شما درست می گوئید. بزرگترین اشتباهی که ممکن است بکنید این است که فکر کنید
برای کسی جز خودتان کار می کنید.

ما همه در استخدام خود هستیم. پردرآمدترین فروشندگان حرفه ای در هر زمینه ای ۱۰۰ درصد مسئولیت در
قبال زندگی و اتفاقاتی را که برای آنها روی می دهد، می پذیرند.

آنها احساس می کنند که در استخدام خود هستند.



این اشخاص حاضر نیستند در مقام توجیه حرف بزنند و بهانه بیاورند. حاضر نیستند دیگران را سرزنش کنند و آنان را مسئول و مسبب مشکلات زندگی خود تلقی نمایند.

آنها مسئولیت کامل در قبال زندگی خود را پذیرا می شوند و از انتقاد کردن یا شکایت نمودن دست بر می دارند.

نکته ی مهم این است که هرچه مسئولیت بیشتری بپذیرید، بیشتر خودتان را دوست می دارید و به خودتان احترام می گذارید.

و هرچه خودتان را بیشتر دوست بدانید و به خود احترام بیشتری بگذارید، خوش بین تر و مثبت تر می شوید.

هرچه مثبت تر باشید، خود را خلاق تر و سازنده تر احساس می کنید. وقتی مسئولیت بیشتری می پذیرید، قدرت شخصی بیشتری پیدا می کنید.



هرچه احساس بهتری پیدا کنید، فروش بیشتری می کنید و سرانجام به جایی میرسید که احساس می کنید توقفناپذیر هستید، و تبدیل به یکی از نیروهای طبیعت می گردید.

بر اساس شخصیت سالم پذیرش کامل مسئولیت شخصی در قبال زندگی و همه ی حوادثی است که در زندگی شما اتفاق می افتد.

از حالا به بعد خودتان را رئیس یک شرکت کارفرمایی بدانید که تنها یک کارمند دارد، و این کارمند کسی جز شما نیست. خودتان را مسئول فروش محصولاتان در نظر بگیرید.

محصول شما هم خدمات شخصی شماست که آن را در یک بازار رقابت آمیز به فروش می گذارید.

کارفرمای خود را بهترین مشتری خود در نظر بگیرید.

خودتان را رئیس زندگی خودتان بدانید.

به عنوان رئیس شرکت فروش خودتان با توجه به نتایجی که به دست می آورید و نه با رعایت فعالیتی که می کنید، حقوق می گیرید.

اگر پول بیشتری می خواهید، باید فروش بیشتری بکنید. در بلند مدت شما با توجه به کاری که می کنید و کاری که نمی کنید، حقوق دریافت می کنید.

آیا میخواهید بر درآمد خود بیفزایید؟



اگر جوابتان مثبت است، به نزدیکترین آینه ای که دارید رجوع کنید و با رئیس تان حرف بزنید.

کسی را در آینه می بینید، تصمیماتی می گیرد که بر جریان زندگی شما تاثیر می گذارد.

در اینجا تمرینی برایتان ارائه می دهم. با توجه به درآمدی که می خواهید طی ماه داشته باشید، در وجه خود یک چک بکشید.

بعد تا پایان ماه همه روزه به این فکر کنید که چگونه می خواهید این چک را به خود پرداخت کنید. شمارئیس هستید، این شرکت شماست، این زندگی شماست.

پر درآمدترین فروشندگان این گونه به خود و کارشان فکر می کنند. وقتی تمام مدت روز فکر کردن را تمرین کردید، اگر مانند اشخاص برجسته فکر کردید، سر انجام همان کاری را می کنید که اشخاص برجسته انجام می دهند.

و در نتیجه همان نتایجی را به دست می آورید که فروشندگان بزرگ به دست می آورند.

این گونه سر رشته ی امور کار و زندگی شخصی خود را به دست می گیرید. در مسیر حرکت سریع قرار می گیرید تا به یک فوق ستاره ی فروش تبدیل شوید.

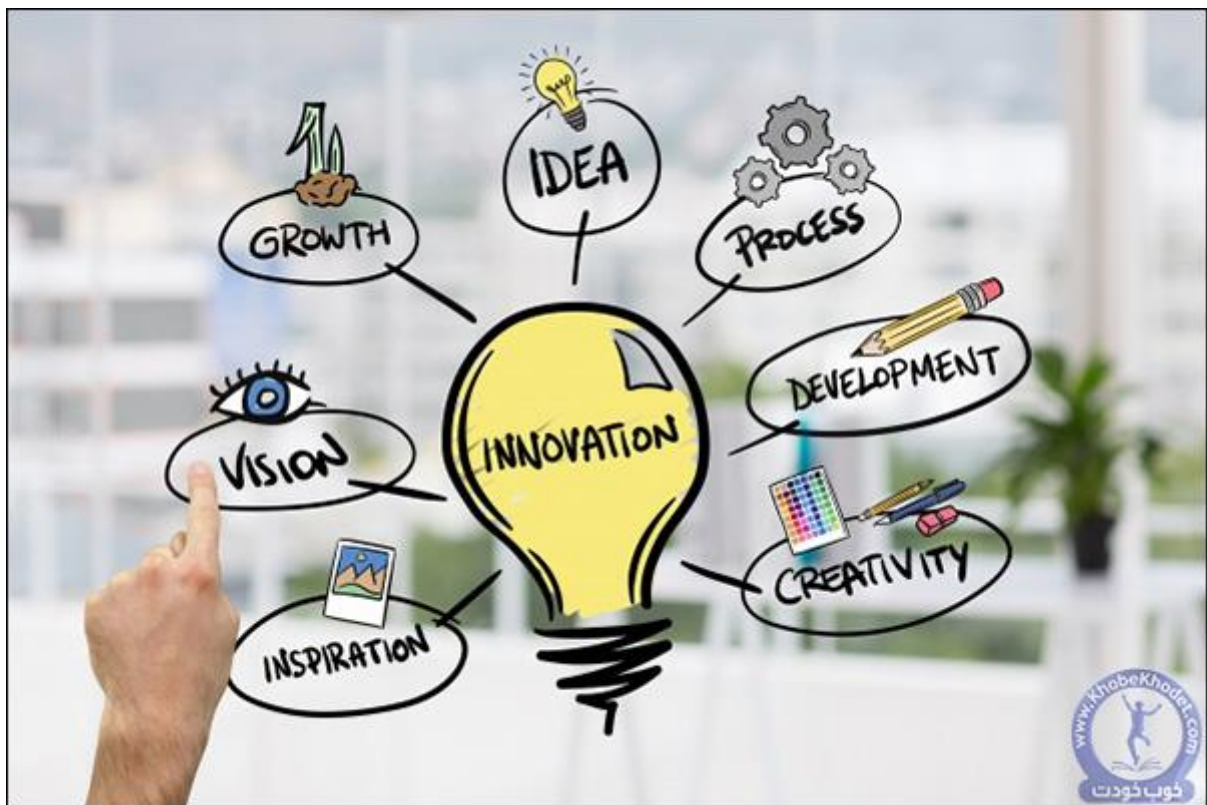
تمرینات عملی:

تصور کنید تجارت جدیدی را با عنوان شرکت شما شروع می کنید. برنامه ی راهبردی موثری برای تجارت خود در نظر بگیرید.

فروش ماهانه ، فصلی و سالانه ی خود را مشخص سازید. هدف و فعالیتهای قدم به قدمی را برنامه ریزی کنید که برای دسترسی به هدفهای فروشتان به آن احتیاج دارید.

زندگی خود را بر اساس دستیابی به این هدف ها سازماندهی کنید. هیچ عذرو بهانه ای را برای موفق نشدن نپذیرید.

برنامه ای برای بازاریابی، فروش، تولید، کنترل کیفی، آموزش، بهسازی و امور مالی در نظر بگیرید.



مسئولیت کامل در قبال زندگی و هر اتفاقی که برایتان می افتد را برعهده بگیرید.

برایان تریسی