



با تاثیر مطالعه و یادگیری در کسب درآمد آشنا شویم

به یادگیری ادامه دار متعهد شوید:

می توانید آنچه را برای دستیابی به هدفتان نیاز دارید، بیاموزید. محدودیتی در کار نیست.
« برایان تریسی »

برای کسب درآمد بیشتر، به یادگیری بیشتری نیاز دارید. نمی توانید صرفاً باید بیشتر کار کردن و استفاده از توانمندی‌های موجودتان درآمد بیشتری به دست آورید.

اگر می خواهید در آینده درآمد بیشتری داشته باشید، باید روش های جدید را بیاموزید.

به یاد این گفته قدیمی بیفتید:

هر چه کاری را که می کنید بیشتر انجام دهید، از آن بهره ی بیشتری نسیب می برید.

واقعیت این است که ما با انفجار دانش و فن آوری روبرو هستیم که در تاریخ جهان سابقه ندارد.

این پیشرفت‌ها رقبای جدیدی خلق می‌کنند و در نتیجه باید برای آن که بیشتر نتیجه بگیریم و روشهای سریعتر و ارزان تر پیدا کنیم، تلاش کنیم.

به همین دلیل است که یادگیری پیوسته شرط لازم موفقیت در کار فروش است.

آینده از آن یادگیرندگان است. نه کسانی که صرفاً می خواهند بر تلاش های خود بیفزایند.

فروشنندگان پردرآمد در مقایسه با فروشنندگان متوسط پول و زمان بیشتری صرف بهسازی و ارتقای مهارت های خود می کنند.

در نتیجه می توانند در هر بازاری پنج تا ده برابر دیگران کسب درآمد کنند.



اخیرا در جریان همایشی در سان دیگو، فروشنده ای به من مراجعه کرد و ماجرای جالبی را شرح داد.

وی گفت در حوزه ی فعالیت خود در زمره فروشندگان برتر است که سالانه بیش از ۱۰۰ هزار دلار، درآمد کسب می کند. می گفت که مورد احترام رئیس و همکاران خود است.

یک سال قبل، رئیسش به تاکید از او خواسته بود به نوار آموزشی من تحت عنوان « روانشناسی فروش » گوش فرا دهد.

اواز اول از این کار خودداری کرده بود. گفته بود که نیازی به آن ندارد. دلیل آورده بود که در حال حاضر بیش از اغلب فروشندگان فروش می کند.

اما سرانجام تسلیم شده بود، نوار راسفارش داده و قصدش این بود که یکبار به آن گوش بدهد و بعد نوار را پس بفرستد.

اما وقتی نوار را دریافت کرد نه تنها یک بار، بلکه دوباره و چند بار به آن گوش داد.



از آن سال، به خصوص با رعایت نکات مطرح شده در نوار آموزشی با هزینه کردن صرفاً ۷۰ دلار، هفتاد هزار دلار بر درآمد خود افزود که این یک بازدهی ۱۰۰۰ درصدی روی سرمایه گذاری بود.

یادگیری پیوسته و ادامه دار در حکم یک برنامه رشد و اعتلای ذهنی برای قهرمانان فروش است.

با یادگیری پیوسته، میتوانید در رقابت ها به طرز شایسته ای ظاهر شوید. یادگیری ادامه دار، نگرشی است که پردرآمدترین فروشندگان از آن بهره دارند.

خوشبختانه، حفظ کردن خود در رفیع ترین سطح فروشندگان به مراتب ساده تر از باقی ماندن در سطح قهرمانانی حرفه ای است.

برای باقی ماندن در سطح بهترین ها در کار فروش باید همه روزه روی ذهن خود کار کنید.



برنامه ی یادگیری ادامه دار در فروش از سه بخش کلیدی تشکیل می شود. کار مستمر و ادامه دار در این سه بخشی شما را در صف فروشندگان پردرآمد قرار می دهد.



استثنائی هم در این میان در کار نیست. من این توصیه را به صدها هزار فروشنده کرده ام، حتی یک نفر از آنها نگفته که این روش روی کارشان تاثیر نگذاشته است.

در بسیاری از موارد، این فروشندگان توانسته اند در مدت یک ماه درآمد هایشان را دو یا سه برابر کنند.

پیشروها یادگیرنده هستند:

اصل اول، ایجاب می کند که به طور پیوسته در زمینه ی کاری خود مطالعه کنید.

همه روزه یک ساعت زودتر از خواب بیدار شوید و یک ساعت درباره ی فروش مطلب بخوانید. روزنامه را کنار بگذارید.

تلویزیون را خاموش کنید. به جای آن، کتاب بخوانید.

زیر مطالب مهم را خط بکشید و نکات برجسته را در دفترچه ای یادداشت کنید.

دنبال ایده های عملی که بلافاصله بتوانید از آنها استفاده کنید، بگردید. مطالب را در ذهن خود مرور کنید.

تصور کنید که از این مطالب در فعالیتهای فروش خود استفاده می کنید. و در تمام مدت روز آنچه را که در صبح آموخته اید، اعمال کنید.

گاه اشخاص از من می پرسند چه کتابی را بخوانند، جواب ساده ای می دهم. به آنها می گویم از فروشندگان برجسته و موفق نظرخواهی کنید.

تقریباً همه ی فروشندگان تراز اول مجموعه کتاب هایی از آن خود دارند. در حال حاضر بیش از ۲۴ هزار کتاب در زمینه ی فروش وجود دارد.



همه ساله ۵۰ تا ۱۰۰ کتاب جدید در زمینه ی فروش وارد بازار می‌شوند، شما هم از همین امروز مجموعه سازی کتاب هایتان را شروع کنید.

اگر همه روزه یک ساعت درباره ی فروش کتاب بخوانید، هفته ای یک کتاب را تمام می کنید. با این حساب، سالی ۵۰ کتاب می خوانید.

از آنجایی که اشخاص به طور متوسط کمتر از سالی یک کتاب می خوانند، خواندن ۵۰ کتاب از سوی شما امتیاز مهمی محسوب می شود شما را به سطح فروشندگان برتر ارتقا می دهد.

برای اخذ مدرک دکترا و نوشتن رساله ی دکترای خود، به خواندن ۳۰ تا ۵۰ کتاب نیاز دارید.

بنابراین شما با خواندن ۵۰ کتاب در سال، در واقع مدرک دکترا می گیرید، و به یکی از آگاه تر این فروشندگان تبدیل می شوید.

کافی است که در هفته یک کتاب بخوانید.

اگر در ده سال آینده، هر سال ۵۰ کتاب در زمینه ی فروش بخوانید، ۵۰۰ کتاب مطالعه کرده اید.



شاید برای نگهداری این ۵۰۰ کتاب به خانه ی جدیدی احتیاج پیدا کنید. مطمئن باشید با درآمدی که به دست می آورید، از پس خرید خانه جدید هم بر می آید.

گوش بدید و بیاموزید:

بخش دوم یادگیری ادامه دار، گوش دادن به نوار های آموزشی در اتومبیل و در حین رانندگی است.

یادگیری از طریق گوش دادن به نوار، بعد از اختراع چاپ، در زمره ی مهمترین روش های یادگیری به حساب می آید.

شما به عنوان یک فروشنده سالانه ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ ساعت از وقت خود را پشت سر فرمان اتومبیل می گذرانید.

این زمان معادل ۱۲ تا ۲۴ هفته با ۴۰ ساعت کار در طی سال است. به عبارت دیگر، معادل سه تا شش ماه در هر سال را پشت فرمان اتومبیل می نشینید.

۱۲ تا ۲۴ هفته با ۴۰ ساعت کار معادل دو ترم کامل درسی در دانشگاه است. با استناد به گفته دانشگاه کالیفرنیا ی جنوبی، می توانید با گوش دادن به نوار های آموزشی در حین رانندگی به اندازه ی صرف وقت کردن در کلاس های درسی مطلب بیاموزید.

دستگاه پخش صوت اتومبیل تان را به دستگاه یادگیری تبدیل کنید. اتومبیل تان را به یک دانشگاه تبدیل کنید.

در دانشگاه اتومبیل ثبت نام کنید و در تمام مدت عمر کاریتان به حضور در ساعات درسی آن ادامه بدهید.

این کار می تواند زندگی شما را متحول کند، همان طور که زندگی مرا متحول کرده است.



فروشنده جوانی در پیتسبورگ در جریان همایشی که اخیراً برگزار کردم، حکایتش را برایم توضیح داد. او گفت ۴ سال قبل بعد از اتمام دانشکده اولین شغل فروشندگی خود را شروع کرد.

رئیسش برای شروع کار به او نوار روانشناسی فروش را داده بود تا در اتومبیلش به آن گوش بدهد.

اما او دوست نداشت در حال رانندگی به نوارهای آموزشی گوش بدهد. به جای آن، ترجیح می‌داد که در حال رانندگی به نوارهای موسیقی گوش بدهد و برای تماس با مشتریان بالقوه به سر وقت آنها برود.

و این همان کاری است که اغلب فروشندگان انجام می‌دهند و به جایی هم نمی‌رسند.

او نوار را از رئیسش گرفت و آن را در داشبورد اتومبیل گذاشت و هر بار که رئیسش از اومی پرسید آیا به نوار گوش می‌دهد، در جوابش می‌گفت: نوار را همیشه در اتومبیل با خود دارم.

در پایان سال اول، رئیسش او را صدا زد و به او گفت که مجبور است او را از گروه فروشندگان خود بیرون بگذارد.



اودر شرایطی که صنعت در اوج رونق خود بود، در جمع فروشندگان ، کمترین فروش رامی کرد.

رئیسش به او سی روز فرصت داد تا به حساب هایش رسیدگی کند و بعد مشتریانی را که پیدا کرده، تحویل سایر فروشندگان بدهد.

وقتی جلسه تمام شد، رئیسش مودبانه از او پرسید:
آیا به واقع به نوارهای آموزشی براین تریسی گوش دادی؟
بعید است به نوارها گوش داده باشی و تا این حد عملکرد بدی داشته باشی.

فروشنده ی جوان که اسمش بیل بود، به من گفت که احساس بسیار بدی پیدا کرد. نمی توانست در چشمان رئیسش نگاه کند.

او را به خاطر عملکرد ضعیفش اخراج می کردند و در ضمن یک سال به رئیسش دروغ گفته بود که به نوارهای آموزشی من گوش داده است.

درآمد او در مدت ۱۲ ماه گذشته، تنها ۲۲ هزار دلار بود و این در حالی بود که او فارغ التحصیل دانشکده هم بود.





به سروقت اتومبیلش رفت و نوار آموزشی را از داشبورد آن برداشت. تصمیم گرفت در حالی که به منزل می رود، به این نوار گوش بدهد تا دست کم بتواند در چشمان رئیسش نگاه کند.

در حالیکه محوطه پارکینگ را ترک می کرد، نوار را در دستگاه پخش اتومبیل خود گذاشت. او به من گفت که در آن لحظه تحولی در زندگی اش پدیدار شد.

قبلاً هرگز به یک نوار آموزشی گوش نداده بود. برایش عجیب بود که در یک نوار تا چه اندازه نکات جالب توجه می تواند گنجانیده شود.

در راه رسیدن به خانه، چند بار نوار را متوقف کرد، به سر جای اولش بازگرداند و دوباره گوش داد تا نکات مهم آن را به خاطر بسپارد.

حالا می فهمید که چرا درسال گذشته تا این حد در کار فروش ضعیف ظاهر شده است.

او از محصولی که می فروخت اطلاعات جامعی داشت اما ابدأ نمی دانست که چگونه مشتری یابی کند، چگونه نیازها را تشخیص بدهد، چگونه کالایش را به طور حرفه ای ارائه دهد و یا از مشتری بخواهد که سفارش بدهد .

او فکر کرده بود که فروش اقدامی طبیعی است. اما حالا برای اولین بار متوجه شد که فروش یک هنر و در ضمن یک علم است که اسلوب شناسی خاص خود را دارد.

او بدون وقفه به نوارهای آموزشی من گوش داد. در پایان آن ماه، فروشش جهش کرده بود. رئیسش یک ماه دیگر به او فرصت داد.

در ماه بعد مجدداً فروشش افزایش یافت در نتیجه از حالت تعلیق درآمد. در ماه سوم هم افزایش مجدد فروش داشت. او به حرکت درآمد بود.

او بارها و بارها به نوار آموزشی گوش داد. قبل از تماس تلفنی با مشتری بالقوه و بعد از تماس، به نواها گوش می داد.

او آموخت که چگونه قرارملاقات های تلفنی بیشتری بگذارد، چگونه کالایش را بهتر برای فروش عرضه کند،



چگونه به شکایات مشتریان و سوالات آنها جواب بدهد و بلاخره چه کند که مشتریان او را به دوستان و آشنایان خود ارجاع دهند.

او هرچه به نوارها بیشتر گوش داد، میزان فروشش افزایش بیشتری یافت.

او در دومین سال کارش ۴۶ هزار دلار درآمد کسب کرد. و در سال سوم فروشش به ۹۴ هزار دلار رسید.

در سال چهارم، ۱۷۵ هزار دلار کسب درآمد کرده بود او در حرکت بود تا در سال پنجم به رقم درآمد ۲۵۰ هزار دلار برسد.

او گفت: دیشب اولین اتومبیل مرسدس بنز را تحویل گرفتم و با آن به این همایش آمدم تا جشنی گرفته باشم.

یادگیری پیوسته زندگی مرا متحول ساخت. هنوز هم هر گاه کمترین فرصتی به دست می آورم، به نوارها گوش می دهم.

وقتی ما نوجوان بودیم، عادت کردیم و به این نتیجه رسیدیم که رانندگی زمان تفریح و وقت‌گذرانی است.





بسیاری از بالغ های روزگار ما هنوز این عادت را ترک نکرده اند. هنوز سوار اتومبیل می شوند و با آن تفریح می کنند.

اجازه ندهید این اتفاق برای شما هم بیفتد. هرگز اجازه ندهید پشت فرمان اتومبیل بنشینید و به یک نوار آموزشی گوش ندهید.

یک ایده یا شیوه ی مناسب می تواند زندگی و کار شما را دگرگون کند و برآمدتان بی افزاید.

از متخصصان پیامزید

سومین بخش یادگیری پیوسته و مستمر این است که از هر جایی که می توانید علم و اطلاع و آموزش بگیریید.

در همایش ها و دوره های آموزش حرفه ای شرکت کنید. از دیگران توصیه بخواهید. از آنها بپرسید که اخیراً در چه دوره هایی شرکت کرده اند.

بسیاری از فروشندگان موفق را می شناسم که صدها و گاه هزاران مایل با هواپیما پرواز می کنند تا در همایش های موردعلاقه شان شرکت کنند.

نتایجی که این اشخاص به دست می آورند، به راستی شگفت انگیز است.

زندگی من و بسیاری از اشخاص موفق در کار فروش در اکثر شرکت ها تنها در یک دوره آموزش فروش متحول شده است.

با شرکت در یک دوره آموزشی کافی بوده که کسی را از فقر به ثروت برساند.

قاعده ی ۳ درصد را تمرین کنید

در اینجا شما را با قاعده ای آشنا می کنم که موفقیتتان را تضمین می کند و احتمالاً شما را به ثروت می رساند:

۳ درصد درآمدتان را در خودتان سرمایه گذاری کنید.



۳ درصد درامدتان را صرف سرمایه گذاری های آموزشی در خودتان بکنید تا بهتر از قبل در کارتان ظاهر گردید.

وقتی پیوسته در خود سرمایه گذاری می کنید، نگرشی در قبال خود دارید، آینده و شرایط مالی شما بهتر می شود.

این گونه مهارت بیشتری پیدا می کنید و مطلع تر می گردید. درباره ی کار و شغلتان جدی تر فکر می کنید و به مشتریانتان سرویس بهتر می دهید.

به خودتان بیشتر احترام می گذارید و مورد احترام بیشتر واقع می شوید.

در ازای هر دلاری که در خود سرمایه گذاری می کنید تا بر توانایی کسب درآمد خود بیفزایید، بازدهی ۱۰ برابر، صد برابر و حتی هزار برابر به دست می آورید.

گاه در یک پاراگراف کتاب، در یک روی نوار آموزشی و یا در یک جلسه ی همایش به ایده ای بر می خورید که درامدتان را دو برابر می کند و سالها تلاش تان را پاداش می دهد.

وقتی ۳ درصد درآمد تان را در خودتان سرمایه گذاری کردید، و به این کار طی سالیان دراز ادامه دادید، تبدیل به یکی از مهمترین و پردرآمدترین اشخاص در حرفه ی خود می شوید.

سرمایه گذاری منظم در خود و مهارت هایتان، موفقیت شما را تضمین می کند.



من در این کشور و بسیاری از کشورهای جهان دوستانی دارم که در کار فروش از صفر شروع کردند و امروز صدها هزار دلار درآمد سالانه دارند.

همه اینها ناشی از یادگیری پیوسته است. هر کاری را که آنها کرده اند، شما هم می توانید بکنید.

تمرینات عملی:

برای رشد و بهسازی شخصی و حرفه ای خود برنامه ریزی کنید.

برای خود یک برنامه ی آموزشی در نظر بگیرید، انگار که می خواهید برای شرکت در یک مسابقه ی ماراتن یا یک مسابقه ی بزرگ دیگر آماده شوید.

کتاب های مورد نظرتان را انتخاب کنید و هر روز دقایق و ساعاتی را برای خواندن صفحات معینی در نظر بگیرید.



نوارهای آموزشی را که می توانند بیشترین کمک را به شما بکنند ، انتخاب کنید. مصمم شوید که هر سه ماه یکبار در یک کارگاه آموزشی فروش شرکت کنید.

به خود نظم و ترتیب دهید که پایبند این برنامه باقی بمانید.

مصمم شوید که در تمام مدت عمر آموزش ببینید و درس بیاموزید. برای حرفه ای ها مدرسه و درس خواندن هرگز به انتها نمی رسد.

مسابقه شروع شده است و شما شرکت کننده در این مسابقه هستید.

دقت کنید هر کاری را که لازم است، انجام بدهید تا برنده ی میدان باشید. هرگز از مطالعه کردن و یادگرفتن در حرفه ی خود دست نکشید.

« برایان تریسی »