



مهارت های مدیریت فردی برای فروش بهتر

مهارت های مدیریت فردی بازی بیرونی

مجموعه عادات، آداب و فعالیت هایی وجود دارد که پردرآمدترین فروشندگان هر حوزه ای از آنها استفاده می کنند. یکی از مهم ترین قوانین زندگی این است که اگر همان کاری را انجام دهید که موفق ترین افراد انجام می دهند، به زودی همان نتایج و پاداش هایی را خواهید گرفت که آنها دریافت می کنند.

مهارت های اساسی موفقیت در هر حوزه با یادگیری و تمرین عادات افراد برتر آن حوزه حاصل می شود؛ یعنی عادت های آنها در ورزش، موسیقی و سرگرمی و به خصوص در فروش و کسب و کار را یاد بگیرید و تمرین کنید. ولی در این اصول اولیه مهارت یافتید و به رده های بالای موفقیت شخصی زمانی رسیدید، آن وقت می توانید روشها و تکنیکهای مخصوص به خود را ارائه کرده و گسترش دهید؛ اما نخست همان کارهایی را یاد بگیرید و انجام دهید که افراد برتر انجام میدهند.



زود بیدار شوید و سر کار بروید



نخستین عادتی که باید در خود پرورش دهید این است که : برخیزید و زود سر کار بروید، مطالعه اخیر درباره پردرآمدترین افراد و می دهد که به جز چند مورد استثنا، سایرین زودتر از ساعت ۶ از خواب برمی خیزند. آنها اداب مخصوصی از جمله ورزش کردن، تفکر، خواندن مطالب آموزشی و الهام بخش، لباس پوشیدن دقیق و زیبا، نوشتن برنامه های روز روی کاغذ و برخاستن و رفتن زودهنگام سر کار دارند که هر روز آنها را اجرا می کنند.

یک روش خوب این است که اولین جلسه خود را ساعت ۸ صبح یا زودتر بگذارید. بسیاری از فروشندگان برتر، خریداران پرمشغله را برای صبحانه به یک رستوران یا کافی شاپ نزدیک دفتر مشتری دعوت می کنند. از آنجا که افراد بسیار کمی به صرف صبحانه دعوت می شوند، اکثر افراد این دعوت را می پذیرند. اغلب، این ۶۰ دقیقه ملاقات صبحگاهی شرایط را برای یک رابطه کاری طولانی مهیا می کند.

چقدر کار می کنید؟

بر اساس مطالعات مختلفی که در سال ۱۹۲۸ انجام شد، یک فروشنده معمولی روزانه فقط ۹۰ دقیقه کار می کند. بقیه روز به آماده شدن، گفتگو با همکاران، چک کردن ایمیل، روزنامه خواندن، نوشیدن قهوه و بسیاری از کارهای دیگر می گذرد؛ اما در انتهای روز، یک فروشنده معمولی فقط ۹۰ دقیقه کار کرده است.



زمان مواجهه را افزایش دهید

فقط زمانی کار می کنید که با مشتری احتمالی رو در رو ملاقات می کنید ما این بازده را «زمان مواجهه» می نامیم. فقط زمانی که با مشتری رودررو ملاقات می کنید، فرصت فروش دارید و از آنجایی که شغل شما فروش است، و در مواجهه مستقیم با مشتری نباشید، کار نمی کنید. آیا می خواهید درآمدها را دو برابر کنید؟

ساده است. زمان ملاقات رودررو با مشتریان احتمالی و دائمی را دو برابر کنید. از مهارت های مدیریت زمان و سازماندهی شخصی خود استفاده کنید تا زمان مواجهه بیشتر و بیشتری با افرادی داشته باشید که می توانند خرید کنند. بر اساس قانون میانگینها، اگر زمان ملاقات رودررو با مشتریان را دو برابر کنید، فروش و درآمد نیز دو برابر می شود.

بیشتر بفروشید

گاهی از فروشندگان های حاضر در سخنرانی های خود می پرسم، «چرا صبح از خواب بیدار می شوید؟»



آنها پس از کمی تفکر و تامل سرانجام به این نتیجه می رسند که دلیل از خواب بیدار شدن و سر کار رفتن «کسب درآمد» است.



من این موضوع را «نظریه پولسازی در فروش» می نامم. دلیل اینکه صبح از خواب بیدار می شوید و سر کار می روید این است که پول بیشتری در بیاورید. چطور می توانید در دنیای فروش و کسب و کار پول بیشتری کسب کنید؟ پاسخ این است که باید بیشتر بفروشید. کار شما این است که با فروش بیشتر، «پول بیشتری به دست آورید». بر اساس این تعریف، فقط زمانی کار می کنید که بیشتر بفروشید؛ و سه عامل اساسی در فروش بیشتر کدامند؟ جذب مشتری احتمالی، پیشنهاد فروش و نهایی کردن فروش. بنابراین براساس تعریف خودتان، فقط زمانی کار می کنید که مشتریانی را جذب کنید، پیشنهاد فروش بدهید و فروش را نهایی کنید فقط زمانی کار می کنید که با افرادی رودررو ملاقات کنید که توان خرید دارند و پول خریدشان را در مدت زمان موجهی پرداخت می کنند انجام هر کار دیگر در طول روز، هدر دادن زمان است. تا آنجا که ممکن است چنین کارهایی را کمتر انجام دهید.



از هر دقیقه استفاده کنید

ارزش هر دقیقه را بدانید. افراد برتر در هر حوزه از جمله فروش، زمان خود را در قالب دقیقه ها می بینند، نه ساعت ها و نیم ساعتها. افراد ناموفق که درآمد کمی دارند، زمان خود را در قالب ساعتها، روزها و حتی هفته ها می بینند.



به هر دقیقه بها دهید، به خصوص هنگامی که مشتریان در دسترس هستند. زمانی را به گفتگوهای ده دقیقه ای اختصاص دهید. وقتی کنترل دقیقه ها را در دست گرفتید، ساعت ها خودشان کنترل می شوند.

انرژی های خود را متمرکز کنید

اگر «شفافیت» نخستین واژه و «توجه» دومین واژه موفقیت در فروش باشد، «تمرکز» سومین واژه است. درباره کاری که قصد انجامش را دارید، کاملا شفاف باشید. با دقت به یک موضوع توجه کنید و تا زمان اتمام فقط بر آن تمرکز کنید. اگر این سه مورد را به عادت تبدیل کنید، سال آینده موفقیتی برابر با پنج تا ده سال دیگران به دست می آورید.



با حواس پرتی مقابله کنید

امروزه، اغلب افراد از عدم تمرکز و حواس پرتی رنج می برند. آنها آن قدر با موبایل، تبلت، ایمیل و تماس های تلفنی مشغول هستند که مدام حواسشان از کار سخت و مداوم جذب مشتری، ارائه پیشنهاد و نهایی کردن فروش پرت می شود رسانه های اجتماعی و سایر مزاحمت ها مدام حواس آنها را پرت می کنند.

در دنیای پر از فناوری امروز فرمول ساده ای برای موفقیت وجود دارد: همه دنیا را کنار بگذارید یا به زبان بهتر، همه چیز را خاموش کنید. گوشی خود را بی صدا کنید. صبح ها ایمیلتان را چک نکنید. روزانه فقط دو بار ایمیل چک کنید. اجازه ندهید فناوری کنترل زندگی تان را در دست بگیرد و آینده

تان را نابود کند. هر گاه لازم است از آن به عنوان یک ابزار ارتباطی استفاده کنید، سپس آن را خاموش کنید و کنار بگذارید. بیشتر تلاش کنید تصمیم بگیرید هر روز بیشتر تلاش کنید. همیشه بیشتر از آنچه از شما انتظار می رود، انجام دهید. حتی انتظارات خودتان را هم افزایش دهید. تصمیم بگیرید در داخل و خارج شرکت، سخت تر از رقبا کار کنید. افراد زیادی توان رقابت با شما را نخواهند داشت.



حتی وقتی به نظر می رسد فروش را از دست داده اید، دوباره تلاش کنید. به گفته وینس لمباردی وقتی در انتهای روز خسته و ناامید هستید، یک بار دیگر تلاش کنید. اغلب، تلاش آخر، یک تماس بیشتر یا پرسیدن یک سوال بیشتر کل شرایط فروش را عوض می کند. به عنوان یک فروشنده جوان یاد گرفتیم که بهترین فروش ها در انتهای طولانی ترین خیابان و توسط آخرین فردی که با او تماس می گیرید، انجام می شوند. بارها و بارها به صحت این موضوع پی برده ام.

مراقب سلامتی خود باشید

بخش مهمی از موفقیت بیرونی، مراقبت دقیق از سلامتی است. غذا خوبی بخورید که قدرت و انرژی لازم را تامین کند. از سه سم سفید: نمک، شکر و محصولات که با آرد سفید تولید می شوند، اجتناب کنید. هر سه این مواد انرژی تان را تحلیل می برد و اشتیاق و توانایی شما در فروش موثر را

کاهش می دهد. در عوض، مواد پروتئینی مصرف کنید که ماهیچه ها و مغز را تغذیه می کنند و باعث می شوند عملکرد بالایی داشته باشید.



آراسته باشید

به ظاهر خود اهمیت بدهید. اطمینان حاصل کنید که ظاهری عالی دارید و از همه لحاظ مانند برنده ها هستید. لباس شما تعیین کننده ۹۵ درصد تاثیر اولیه ای است که بر دیگران می گذارید، زیرا حتی در یک روز گرم لباس ها ۹۵ درصد بدنتان را می پوشانند. چهره، مو و لباس هایتان در ارائه تصویری مطمئن و معتبر از شما نقش بسیار مهمی دارند. نگاهی به پردرآمدترین افراد حوزه خود بیندازید و مانند آنها لباس بپوشید.

تناسب اندام داشته باشید

برای اینکه خوش اندام، متناسب و سالم باشید، به حدود ۲۰۰ دقیقه ورزش در هفته نیاز دارید. منظورم این نیست که برای المپیک تمرین کنید، بلکه هر روز نیم ساعت پیاده روی کنید و یا ورزشی جدی تر انجام دهید. بهترین زمان برای ورزش ابتدای صبح است. همان وقتی که بیدار می شوید، ۳۰ تا ۶۰ دقیقه ورزش کنید. وقتی اول صبح ورزش می کنید، خون تازه پر اکسیژن را به مغزتان پمپ می کنید که باعث می شود در طول روز هوشیارتر و خلاق تر باشید. یک عامل مهم در موفقیت فروش، میزان انرژی است. شاید مهمترین عنصر موفقیت در سخنرانی ها میزان انرژی شما باشد و در فروش هم همینطور است به اندازه کافی استراحت کنید



قانون این است که: اگر قرار است ۵ روز در هفته کار کنید، ۵ روز در هفته را زود بخوابید. اگر می خواهید کاملاً سرحال باشید و تمام طول روز تماس های فروش با کیفیت برقرار کنید، هر شب به ۷ تا ۸ ساعت خواب نیاز دارید.

تمرین های عملی

همین امروز تصمیم بگیرید که قدر هر لحظه را بدانید. نرخ کار ساعتی خود را محاسبه کرده و سپس خود را موظف کنید فقط آن کارهایی را انجام دهید که باعث کسب درآمد مطلوبتان می شود.

۲. یکی از عادات پیشنهاد شده در این فصل که مهم ترین عامل در کسب کارایی بالاتر در فروش است را انتخاب کنید. از امروز تمرین آن عادت را شروع کرده و آن را به مدت ۲۱ روز ادامه دهید تا درونتان نهادینه شده و خودکار و ساده شود.