



رموز فروش موفق

کتاب کوچک برگ

نویسنده: برایان تریسی
تأیید: امید سیف پناهی

در مورد نویسنده

برایان تریسی در جهان چهره‌ای شناخته شده در زمینه مدیریت است. او هر ساله به بیش از صد هزار نفر اصول و روش بهینه‌سازی عملکرد فردی و حرفه‌ای را آموزش می‌دهد. او به انسان می‌آموزد که چگونه همزمان با ایجاد تعادل در زندگی و کار، پیشرفت خود را دو یا سه برابر کنند. این کتاب کوچک بزرگ با آموزش رموز فروش موفق بهترین ایده‌ها و روش‌هایی را که تا کنون در این زمینه کشف شده است ارائه می‌کند.



- 1) فروشندگان بسیار موفق را الگوي خودتان قرار بدهيد و همان کارهايي را بکنيد که آنها مي‌کنند.
- 2) هميشه فردي خوش‌بين ، سرزنده و هدفمند باشيد. 80 درصد از موفقيت يك فروشنده در گرو طرز تفکر او و فقط 20 درصد از آن بخاطر استعداد اوست.
- 3) در روابط تجاري با ديگران ، هم (منافع مشترك) و هم منافع (مشخصي) را در نظر داشته باشيد.
- 4) اگر کاري ارزشش را داشته باشد، بايد آن را انجام داد. حتي اگر بار اول نتوانيم آن را خوب انجام بدهيم. از تجربه کردن نترسيد.
- 5) مراقب افکارتان باشيد. کيفيت افکارتان تعيين کننده کيفيت زندگي شماست.
- 6) در کار فروش ، اصل < امتياز بُرد > را هميشه در نظر داشته باشيد . يك تفاوت کوچک بين توانايي‌هاي دو فروشنده مي‌تواند منجر به بروز تفاوت‌هاي بزرگ در نتيجه کار آنها شود.
- 7) مدام تجسم کنيد که يکي از پول‌سازنرين افراد در کار فروش هستيد . طرز تفکر ، صحبت کردن و رفتار شما چطور بايد باشد؟
- 8) هميشه مثبت فکر کنيد. همه چيز را از جنبه مثبت آن ببينيد.
- 9) اگر هميشه و در هر موقعيتي با شهامت عمل کنيد، خواهيد ديد که از جاهايي که انتظارش را هم نداريد به شما کمک مي‌شود.
- 10) ابتدا به اين فکر کنيد که مي‌خواهيد امسال چقدر پول بسازيد. سپس تجسم کنيد که اين مقدار پول را به دست آورده‌ايد.
- 11) در برابر راحت طلبي مقاومت کنيد و هر روز با تجربه‌اي جديد ، خودتان را وادار کنيد که توانايي‌ها و استعدادهايتان را بيشتر به کار بگيريد.
- 12) پيش از دست زدن به هر کاري ابتدا فکر کنيد و سپس قاطعانه عمل کنيد. بخت هميشه پشتمنيان انسان‌هاي باشهامت است.
- 13) يك طرح کلي روشن براي موفقيت‌تان در فروش آماده کنيد. طرحي که تمام فعاليت‌هايتان را در اين زمينه شامل مي‌شود.
- 14) اجازه ندهيد که ترس جواب رد شنيدن از مشتري شما را دلسرد کند. به ياد داشته باشيد که اين کار مشتري هرگز برخوردی شخصي نيست.
- 15) در کار فروش، هميشه با برنده‌ها معاشرت و معامله کنيد. در حوزه فعاليت‌تان با بهترين‌ها هکاري و مشارکت کنيد و از کار کردن با سايرين اجتناب کنيد.
- 16) عادت شنونده خوب بودن را در خودتان تقويت کنيد و بگذاريد بيشتر مشتري صحبت کند
- 17) مسئوليت کامل کسي که هستيد و کسي که در آينده خواهيد بود را به عهده بگيريد. زيرا کسي جز خودتان مسئول زندگي شما نيست.
- 18) خودتان را در مقام يك مشاور ببينيد نه يك فروشنده. اين طرز فکر بايد از عهده ذهن شما شروع شود تا به ذهن مشتري هم منتقل شود.



- (19) با هدف حل مشکل مشتري و كمك كردن به او در رسيدن به هدفش با او وارد گفتگو شويد. نه با هدف فروش محصول يا خدماتتان.
- (20) در مورد تمام جزئيات محصولي كه مي فروشيد و نيز درباره كالاهاي مشابهي كه رقيب هاي تان عرضه مي كنند اطلاعات كامل و دقيق داشته باشيد.
- (21) تصميم بگيريد كه جز 20 درصد از فروشندگان باشد كه 80 درصد فروش را در دست دارند.
- (22) صرف نظر از اينكه چقدر كارتان سنگين است، هميشه فردي خوش بين، خوش برخورد، صبور و بي تكلف باشيد.
- (23) آنچه براي كسب موقعيت امرنژتان داشته ايد، براي حفظ آن كافي نيست.
- (24) ياد بگيريد كه در كار تجارت، تلفن را يك وسيله ضروري بدانيد و از آن به صورت حرفه اي استفاده كنيد.
- (25) براي مشتري هاي تان يك راهنما، يك مشاور و يك دوست باشيد.
- (26) براي كارتان، اول برنامه ريزي كنيد و سپس آن برنامه را اجرا كنيد. از قبل دقيقاً مشخص كنيد كه چطور مي خواهيد از جايي كه هستيد به جايي كه قصد آن را داريد برسيد.
- (27) تفكر استراتژيك داشته باشيد: هدف هاي تان را تعيين كنيد و فعاليتهاي لازم براي رسيدن به هر کدام را دقيقاً مشخص كنيد.
- (28) در همه كارها شديداً > نتيجه گرا < باشيد. اين يكي از ويژگي هاي فروشندگان است كه كارايي فوق العاده اي دارند.
- (29) براي شناخت علايق اصلي مشتري وقت صرف كنيد. اما هرگز فراموش نكنيد كه وظيفه اصلي شما فروش است. پس وقت خود را با صحبت كردن بيش از حد با مشتري تلف نكنيد.
- (30) از قانون طلايي در فروش استفاده كنيد: (كالاي تان را همانطور به مشتري بفروشيد كه دوست داريد به شما بفروشند.)
- (31) در موقعيت مناسب، از ارائه تقديرنامه هايي كه از مشتري هاي تان گرفته ايد استفاده كنيد
- (32) از اصل (فروش غير مستقيم) استفاده كنيد: كافي است روي ارتباط موفق با مشتري تمرکز كنيد. خواهيد ديد كه فروش به خودي خود انجام مي شود.
- (33) از اينكه ديگران را براي مسائلتي كه در زندگي و كارتان پيش مي آيد مقصر بدانيد پرهيز كنيد. انسان هاي برتر هرگز اين كار را نمي كنند.
- (34) هيچكس تا زماني كه مطمئن نشود شما واقعاً صلاح و منفعت او را در نظر داريد از شما خريد نخواهند كرد. شما بايد كاري بكنيد كه مشتري در اين مورد مطمئن شود.



- (35) در گفتگو با مشتری هرگز از کسی انتقاد و گله و شکایت نکنید و یا کسی را سرزنش نکنید.
- (36) با گوش دادن دقیق و نشان دادن حس احترام خودتان نسبت به افکار و نظرات مشتری، عزت نفس را در او تقویت کنید.
- (37) در بازی فروش، نقش خود را به خوبی ایفا کنید. برای مراحل مخاف فروش برنامه ریزی کنید و سپس کارها را طبق برنامه انجام بدهید.
- (38) از پاکی و صداقت خودتان به عنوان خصوصیتی مهم و ارزشمند محافظت کنید. هیچ چیز به اندازه ذهن پاک و صادق اهمیت ندارد.
- (39) ارزش هر کاری را که انجام می دهید با نتایجی که در فروش از شما انتظار می رود بسنجید.
- (40) خودتان را وقف ایجاد و حفظ روابط بسیار خوب تجاری با تمام مشتری ها و کسانی کنید که احتمال می دهید در آینده از شما خرید کنند.
- (41) برای جلب رضایت و اعتماد مشتری نسبت به کالایی که عرضه می کنید علاوه بر ذکر ضمانت های سازمان از تضمین های شخصی هم استفاده کنید.
- (42) برای اینکه مشتری احساس کند که از نظر شما فردی ارزشمند و محترم است، نیازهای عمیق ناخود آگاه او را ارضاء کنید.
- (43) حس (سپاس و قدردانی) را در خودتان تقویت کنید: از هر کسی که کاری هرچند کوچک برایتان انجام می دهد تشکر کنید.
- (44) با توضیحاتتان برای مشتری کاملاً روشن کنید که محصول و یا خدماتی که ارائه می کنید دقیقاً نیازهای او را برآورده می کند و در ضمن قیمت هم مناسب است.
- (45) در گفتگو با مشتری درباره آینده سازمان و کارتان خوش بینانه صحبت کنید. شك و تردیدهایتان را برای خودتان نگه دارید.
- (46) زندگی شما فقط در صورتی بهتر می شود که خودتان بهتر شود. هر روز برای بهبود مهارت های کلیدی تان قدمی به جلو بردارید.
- (47) هرگز پیش فرضتان این نباشد که نیازهای مشتری را از قبل می دانید. برای درک این نیازها سؤال هایی از این قبیل از او بکنید: (ممکن است بیشتر توضیح بدهید؟ و سپس منتظر جواب او باشد.
- (48) همیشه با دیگران برخوردی مثبت و امیدبخش داشته باشید. فراموش نکنید کسانی که با آنها برخورد می کنید همیشه باری از مشکلات به دوش دارند.
- (49) برای جلب يك مشتری جدید باید بتوانید او را کاملاً متقاعد کنید که معامله با شما و شرکتتان پایین ترین و بالاترین ریسک و بالاترین سود را خواهد داشت و بی دردسرترین معامله خواهد بود.
- (50) نقاط ضعف خودتان را در فروش مشخص کنید. چه چیزهایی مانع پیشرفتتان هستند؟



- 51) هدف‌های بزرگ در سر بپرورانید. حتی اگر بخواهید کمی پایین‌تر از عالی باشید یعنی پذیرفته‌اید که متوسط باشید.
- 52) انتقادهای سازنده دیگران را بپذیرید. این تنها راه شناخت و رشد فردی است.
- 53) افکار و تصورات امروز شما هستند که آینده‌تان را می‌سازند.
- 54) از اینکه از ایده‌های جدید در کار فروش استفاده کنید نترسید. پیش از اینکه در باره هر ایده جدیدی قضاوت کنید اول به اندازه کافی آن را ارزیابی یا امتحان کنید.
- 55) برای حفظ مشتری‌هایتان باید بتوانید به وعده‌هایتان عمل کنید، به تعهدات‌تان پای‌بند باشید و برای داشتن روابط خوب با مشتری وقت صرف کنید.
- 56) راحت طلب نباشد. فقط در صورتی می‌توانید پیشرفت کنید که آماده باشید تا مشکلات و سختی‌های امتحان کردن یک ایده جدید را به جان بخرید.
- 57) از وقت‌تان استفاده کنید و آن را به خریدارانی اختصاص دهید که می‌توانید با صرف زمان مقعولی کالای خودتان را به آنها بفروشید.
- 58) یاد بگیرید در تمام لحظات روی مهمترین کارتان با تمرکز کامل کار کنید.
- 59) در هر کدام از حوزه‌های مهم کار، عملکردتان را با فروشنده‌ای مقایسه کنید که در آن حوزه بسیار موفق عمل می‌کند و شیوه عملکرد او را الگوی خودتان قرار دهید.
- 60) مهمترین مشکلی را که کالا یا خدمات شما می‌تواند حل کند برای خودتان به وضوح توصیف کنید.
- 61) آمادگی کامل مشخصه حرفه‌ای‌هاست. پیش از ملاقات با مشتری، وقت کافی صرف کنید تا خودتان را برای این ملاقات با تمام جزئیاتش آماده کنید.
- 62) مشخص کنید که ایرادهای اساسی که ممکن است خریدار به پیشنهاد شما بگیرد کدام است و از پیش پاسخ‌های قاطع و قانع کننده برای آنها داشته باشد.
- 63) انعطاف پذیری و شخصیت سالم را در خودتان پرورش دهید. اینها از ویژگی‌های یک فروشنده موفق است. اگر باور کنید که می‌توانید این کار را انجام دهید، حتماً از عهده آن بر می‌آید.
- 64) داشتن انگیزه قوی ویژگی شاخص تمام زنان و مردان برجسته است و لازمه آن داشتن هدف‌های روشن، تمایل شدید برای رسیدن به آنها و پشتکار مداوم است.
- 65) فکرهای بزرگ در سر بپرورانید! شما هیچ محدودیتی برای شدن و رشد ندارید، به جز همان‌هایی که خودتان در ذهنتان ساخته‌اید؟



- 66) خودتان را مجبور کنید که برای هر روز و هر ساعتان از قبل برنامه‌ریزی کنید.
- 67) در مورد حرفه‌تان جدی باشید. از همین امروز تصمیم بگیرید که دست به هر کاری می‌زنید آن را با موفقیت کامل به اتمام برسانید.
- 68) تصور کنید که محدودیتها فقط ساختن و پرداخته ذهن شما هستند و به این فکر کنید که اگر هیچ محدودیتی وجود نداشت چه می‌کردید.
- 69) برای خودتان قاطعانه مشخص کنید چه می‌خواهید ، چرا آن را می‌خواهید ، چه زمانی آن را می‌خواهید و برای به دست آوردنش حاضرید چه کارهایی بکنید.
- 70) خودتان را واردار کنید وقت بیشتری را صرف مشتری‌هایتان کنید که می‌توانند بهترین خریدها را از شما بکنند.
- 71) عملکرد عالی را معیار دهید و هر روز مشتاقانه برای رسیدن به آن تلاش کنید.
- 72) شما هم به اندازه هر کس دیگری از توانایی ذهنی بهرمندهستید . تنها چیزی که مسیر زندگی‌تان را تعیین می‌کند این است که چطور از این توانایی‌تان استفاده کنید.
- 73) هر کس همان چیزی را که کاشته است را درو می‌کند . شما امروز دقیقاً همان چیزی را درو می‌کنید که دیروز کاشته اید . آیا از آن راضی هستید.
- 74) شما همانی می‌شوید که اکثر اوقات به آن فکر می‌کنید . ذهنتان را روی آنچه می‌پسندید متمرکز کنید نه آنچه نمی‌پسندید.
- 75) دقیقاً مشخص کنید در زندگی چه می‌خواهید و سپس همان کاری را بکنید که دیگران برای رسیدن به آن کرده‌اند.
- 76) دید دراز مدت داشته باشید و اجازه ندهید موانع زودگذر شما را نگران کنند.
- 77) هر چیزی را که امروز در زندگی دارید خودتان به دلیل ویژگی‌هایی که در شخصیت‌تان داشته‌اید به سویی خود جذب کرده‌اید.
- 78) برای خودتان مشخص کنید که به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای به چه ارزش‌هایی پایبند هستید و به خاطر هیچکس و به هیچ دلیلی آنها را زیر پا نگذارید.
- 79) در تمام احضات با خودتان گفتگوی درونی مثبت داشته باشید. به خودتان بگویید : (من خوشحالم ، سالم و تندرستم و احساس فوق العاده‌ای دارم!)
- 80) فروشندگان برتر در واقع با سایر فروشندگان رقابت نمی‌کنند. آنها همیشه با عملکرد گذشته خودشان در رقابت هستند.
- 81) هر چیزی که ذهنتان به آن مشغول باشد در زندگی‌تان رشد پیدا می‌کند. ببیند بیشتر اوقات به چه چیزی فکر می‌کنید و این فکر دارد شما را تا به کجا می‌برد؟



- (82) تمام افکارتان را روی آنچه خواهید به دست آورید و کسی که می‌خواهید باشید متمرکز کنید و تمام افکارتان دیگر را از ذهنتان بیرون کنید.
- (83) برای هر شکستی همیشه می‌شود صدها توجیه و بهانه پیدا کرد که هیچ کدام دلیل واقعی نیستند. شما معمولاً شکست‌ها و عقب ماندگی‌هایتان را چطور توجیه می‌کنید؟
- (84) قبل از اینکه به مشتری برای فروش کالا تلفن بزنید، اول تمام مکالمه را در ذهنتان تمرین کنید. تجسم کنید که پیشاپیش در این کار موفق شده‌اید و حالا فقط می‌خواهید این موفقیت را تکرار کنید.
- (85) برای همه نعمت‌هایی که دارید شکر گزار باشید. قدردانی کردن، انسان را مثبت و دوست داشتنی می‌کند.
- (86) رویاهای بزرگ در سر پیروانید. از تمام چیزهایی که می‌خواهید داشته باشید تهیه کنید، با فرض اینکه هیچ محدودیتی ندارید.
- (87) را پیشرفت خودتان را از دیگران بپرسید. آینده متعلق به (جویندگان) است.
- (88) موقعیت فعلی‌تان را تجزیه و تحلیل کنید. امروز باید چه کاری انجام دهید تا فردا به موقعیتی که خواهان آن هستید برسید؟
- (89) به عنوان یک فروشنده حرفه‌ای، جمله راهنمای خودتان را بنویسید. این جمله که باید به زمان حال نوشته شود وضعیت ایده‌آل شما را در آینده توصیف می‌کند.
- (90) برای مشتری‌هایتان تفاوت بین هزینه و قیمت را شرح دهید. هزینه تمام چیزهایی است که مشتری برای تهیه کالا صرف می‌کند. قیمت فقط مبلغی است که مشتری برای خرید کالا می‌پردازد. این دو با هم متفاوتند.
- (91) وقتی سکوت برقرار می‌شود مضطرب نشوید. هنگامی که مشتری دارد درباره پیشنهاد شما فکر می‌کند صحبت نکنید.
- (92) شیوه تفکر (از آینده به حال) را تمرین کنید. تجسم کنید که پنج سال گذشته است و شما به همه هدف‌هایتان رسیده‌اید. وضع زندگی‌تان را در آن موقع توصیف کنید.
- (93) برای رسیدن به حداکثر بهره‌وری با دقت برنامه ریزی کنید. همیشه انرژی‌تان را جایی مصرف کنید که بالاترین بازدهی را داشته باشد.
- (94) اصل (واقع گرایی) را تمرین کنید. با دنیا همانطور که هست برخورد کنید نه آنطور که دلتان می‌خواهد باشد.
- (95) برای اینکه ببینید سال‌هایی را که گذشته است به چه بهایی فروخته‌اید، کل دارایی فعلی‌تان را به تعداد سال‌هایی که کار کرده‌اید تقسیم کنید.



- 96) میزان سود شما همیشه با سرمایه‌گذاری و مشارکتی که در کار دارید رابطه مستقیم دارد. اگر می‌خواهید سود بیشتری به دست آورید ، از خودتان بیشتر مایه بگذارید.
- 97) خانه ایده آلتان را با تمام جزئیات آن طراحی کنید و مشخص کنید چقدر هزینه و دقت لازم است تا بتوانید چنین خانه‌ای را آماده کنید.
- 98) رادیو را روی ایستگاه موج **WIFM** مشتری‌تان تنظیم کنید و به آن گوش بدهید . این علامت اختصاری "what is in it for me?" است که به این معنی است : "چه حرف‌هایی دارد که به درد من بخورد؟"
- 99) روند تغییرات را در حوزه کاری‌تان تجزیه و تحلیل کنید و ببینید ظرف سه تا پنج سال آینده ، احتمالاً چه وضعیتی خواهید داشت.
- 100) تمام دلیل‌هایی را که به خاطر آن می‌خواهید در حوزه کاری‌تان جزء موفق‌ترین افراد باشید لیست کنید. این دلیل‌ها سوخت موتور موفقیت هستند.
- 101) روش (تفکر بنیادی) را در جزء جزء زندگی‌تان تمرین کنید. ببینید چه کارهایی را بهتر است شروع کنید و چه کارهایی را باید متوقف کنید.
- 102) به فشارهای روانی خودتان توجه کنید و از آنها مثل دوستانتان کمک بگیرید تا به شما بگویند چه قسمت‌هایی از زندگی‌تان با سرشت شما هماهنگی ندارد.
- 103) در موقعیت‌های مختلف شغلی ، با دقت تمام طوری لباس بپوشید که بیشترین اعتبار و تأثیر را ایجاد کند.
- 104) نجسم کنید که هیچ محدودیتی برای آنچه می‌توانید باشید ، داشته باشید یا انجام بدهید وجود ندارد . اگر کاملاً آزادی انتخاب داشته باشید، مایلید چه تغییراتی در زندگی‌تان بدهید.
- 105) با خودتان صادقانه و واقع بینانه برخورد کنید. صداقت خردمندانه و شهامت درونی از ویژگی‌های بارز شخصیت‌های بزرگ است.
- 106) دایره واژگان خود را گسترش دهید. هر روز واژه‌های جدیدتر و بهتری را برای استفاده در موقعیت‌های گوناگون یاد بگیرید.
- 107) مشخص کنید که در انجام کدامیک از کارهای ضروری‌تان ضعف دارید. سپس برای بالا بردن مهارت خود در زمینه‌های خصوصی که مانع پیشرفت شماست برنامه ریزی کنید.
- 108) حس بگیرید. پیش از شروع به انجام کاری تجسم کنید که در آن کار کاملاً موفق شده اید.
- 109) نظر دیگران را درباره عملکرد خودتان بپرسید. فقط در صورتی می‌توانید رشد کنید که دیگران شما را صادقانه ارزیابی کنند و بگویند که در شما چه می‌بینند.



- 110) هر روز صبح روبروي يك آينه تمام قد بایستد و از خودتان بپرسید که آیا کس که دارد به شما نگاه می‌کند در کارش يك حرفه ای به تمام معناست یا نه؟
- 111) محصولي را که دارید می‌فروشید واقع بینانه بشناسید و از تمام ویژگی‌های آن دقیقاً اطلاع داشته باشید. داشتن اطلاعات کامل در این مورد موجب افزایش اعتماد به نفس و قدرت طلبی فردی می‌شود.
- 112) سرمایه‌های خودتان را افزایش دهید. با ارزش ترین سرمایه شما شهرت و اعتبار شماست و اینکه در بین مشتری‌هایتان به چه ویژگی شهرت دارید.
- 113) با واقعیت روبرو شوید. از ده مشتری آخر که حاضر نشده‌اند از شما خرید کنند علت را بپرسید.
- 114) به عنوان فروشنده، در خودتان يك امتیاز برتری واقعی نسبت به سایر فروشندگان ایجاد کنید: چه کاری است که شما می‌توانید بهتر از دیگر فروشندگان انجام دهید.
- 115) برای اینکه در مشتری‌هایتان اعتماد ایجاد کنید، از آنها سؤال‌های مناسب بپرسید و بخ دقت به جواب‌هایشان گوش دهید.
- 116) اراده کنید که یکی از مشهورترین و معتبرترین فروشنده‌ها در حوزه خودتان بشوید.
- 117) برای اینکه بتوانید در بازار رقابت همیشه برنده داشته باشید، باید مدام در حال تجزیه و تحلیل کالا یا خدمات خود باشید تا کالا یا خدمات شما بتواند همیشه برای مشتری‌ها بهترین انتخاب باشد.
- 118) پیش از اینکه محصول یا خدمات‌تان را به مشتری عرضه کنید، به او کمک کنید تا بتواند نیازهای واقعی‌اش را مشخص کند.
- 119) هرگز وانمود نکنید که حرف مشتری را فهمیده‌اید. به جای این کار حرفش را با کلمات خودتان برایش بازگو کنید تا مطمئن شوید آیا درست متوجه شده‌اید یا نه.
- 120) هرگز هنگام کار، صبر و آرامشتان را از دست ندهید. همیشه راحت، با روحیه و مثبت باشید، حتی وقتی که وضعیت روحی خوبی ندارید.
- 121) مدام وضعیت بازار کالای‌تان را بررسی کنید. برای این کار می‌توانید از ده مشتری آخرتان بخواهید دقیقاً بگویند که چرا از شما خرید کرده‌اند.
- 122) فرض کنید پزشك هستید و مشتری مریض شماست. پیش از اینکه کالای خود را برای او تجزیه کنید، او را دقیقاً معاینه کنید تا ببینید نیاز واقعی‌اش چیست.
- 123) کار فروش هم يك حرفه تخصصی و سطح بالاست. خدثان را مانند يك وکیل و یا پزشك جزء بهترین افراد جامعه ببینید.



- 124) به مشرتري هایتان بگوئید که مایلد يك ارتباط بلندمدت با او داشته باشید و سپس تام سعی خودتان را برای ایجاد و حفظ چنین ارتباطی به کار بگیریید.
- 125) کالا یا خدماتتان را نه عنوان يك پدیده جدید بلکه به عنوان نوع برتر یا پیشرفته تر کالا یا خدماتی معرفی کنید که مشرتري از آن استفاده می کند. به یاد داشته باشید که مردم معمولاً از تغییر و تحول می ترسند.
- 126) برای آنکه گاهی خودتان را در کار فروش افزایش دهید، تجربه های کاریتان را مدام مرور کنید و از هر ملاقاتی چیز تازه ای یاد بگیریید.
- 127) همیشه نظر مشرتريتان را تأیید کنید. هرگز با او بحث نکنید حتی وقتی که به نظر می عرسد کاملاً در اشتباه است.
- 128) اصل اول فروش این است: «همیشه حق با مشرتري است». و اصل دوم فروش این است: (در مواقعی که شك دارید آیا حق با مشرتري است یا نه، به اصل اول رجوع کنید).
- 129) همیشه به موقع سر قرار حاضر شوید. اگر زودتر به مل نرسید، حتماً دیر می رسید. همیشه ده دقیقه زودتر از ساعت ملاقات در محل حاضر باشید.
- 130) تحسین خود را درباره خصلت های خوب، دارایی های و موفقیت های مشرتري هایتان در حضور آنها تبرز کنید. همچنین کارهای کوچک هشتند که تأثیرات بزرگی دارند.
- 131) نترسید از اینکه از مردم بپرسید (چرا کالا یا خدمات ما را برای يك بار هم که شده امتحان نمی کنید؟)
- 132) روند پیشرفت مستمر را در تمام جنبه های فروش آغاز کنید. تصمیم بگیریید که هر روز جنبه ای از کارتان را تا اندازه ای بهبود بخشید.
- 133) به جای اینکه از مشرتري بخواهید که بگوید بله یا خیر، همیشه دو گزینه به او پیشنهاد کنید تا یکی را انتخاب کند.
- 134) مدام به دنبال مشرتري های جدید باشید تا جریان فروش بی وقفه ادامه پیدا کند. کاری کنید که تعداد مشرتري هایتان بیشتر از فرصتی باشد که برای ملاقات با آنها دارید.
- 135) همیشه بیشتر از آنچه از شما انتظار می رود فعالیت کنید و سعی کنید با سرعتی که در کار دارید رقیب هایتان را پشت سر بگذارید. در خط سرعت، ترافیک سبک تر است.
- 136) مواقع گفتگو با مشرتري صحبتتان را روی سود او در صورت استفاده یا عدم استفاده از کالا یا خدماتی که به او ارائه می دهید متمرکز کنید.
- 137) از يك نفر بخواهید که هنگام ملاقات شما با مشرتري حضور داشته باشد، ساکت بشنید و نحوه برخوردتان را ارزیابی کند. تنها در صورتی



می توانید پیشرفت کنید که از نظرات صادقانه و رک و راست دیگران استفاده کنید.

138 به قلمرو فروش خود همان طور نگاه کنید که یک کشاورز به مزرعه حاصلخیز خود نگاه می کند ، مزرعه ای که باید بشود هر سال از آن محصول برداشت.

139 خلاقیت ذاتی را از قوه به فعل در آورید . همیشه به دنبال پیدا کردن راه های بهتر، سریع تر و آسان تر برای فروش بیشتر کالا یا خدمات خود باشید.

140 تمام سؤال هایی را که قرار است از مشتری بپرسید از قبل آماده کنید. سؤال ها کلید موفقیت شما در فروش هستند.

141 به هر قیمتی شده از کسانی که افکار منفی دارند دوری کنید. چنین افرادی انرژی تان را هدر می دهند و روحیه تان را تضعیف می کنند.

142 اگر در جست در خدمت مشتری باشید دیگر لازم نیست نگران فروش باشید.

143 از مشتری های فعلی خود بخواهید که بگویند واقعاً به چه دلیلی مشتری کالا یا خدمات شما هستند. سپس معرفی کالا یا خدمات تان را برای مشتری های آینده بر اساس این نظریات تنظیم کنید.

144 وقتی مشتری می گوید: (من به کالا یا خدمات شما علاقه ای ندارم)، به این معنی است که برای استفاده از کالا یا خدمات شما هنوز به اندازه کافی برانگیخته نشده است. همین و بس.

145 برای اینکه معلوم شود واقعاً به حرفه های مشتری گوش می دهید، وقتی مشغول صحبت است واژه های کلیدی را که برای بیان احساساتش استفاده می کند به خاطر بسپارید و وقتی نوبت حرف زدن شما رسید، همان واژه ها را به کار ببرید.

146 اول از مشتری سؤال های لازم را بپرسید تا (نیاز های و خواسته های اصلی اش) را بشناسید. سپس بر اساس آنها کالا یا خدمات تان را به او معرفی کنید.

147 اگر به مشتری ثابت کنید که کالا یا خدمات شما راه حل ایده آلی برای مشکل اوست، فروش قطعی خواهد بود.

148 تمام دلایلی را که مشتری ها به خاطر آن از کالا یا خدمات شما استفاده می کنند لیست کنید، آنها را اولویت بندی کنید و به خاطر بسپارید.

149 هر شب به موقع بخوابید. کار فروش سخت است و نیاز به استراحت کافی دارد.

150 فقط در صورتی از واژه های (کیفیت) ، (سرویس) ، (ارزش) و یا (قیمت) به عنوان دلایل برتری کالا یا خدماتتان استفاده کنید که مطمئن باشید کالا یا خدمات رقیب های تان از این مزایا برخوردار نیستند. در غیر این صورت کارتان احمقانه به نظر خواهد رسید.



- 151) ویژگی‌های يك مشتري ایده‌آل را مشخص کنید و سپس به دنبال پیدا کردن تعداد بیشتری از چنین مشتری‌هایی باشید.
- 152) به مشتری کمک کنید تا متوجه شود که به کالا یا خدماتی که شما عرضه می‌کنید نیاز فوری دارد. این اولین قدم در فروش است.
- 153) پیشنهاد فروش شما باید بین همه رقیب‌هایتان منحصر به فرد باشد. بنابراین همه برنامه‌های‌تان را حول این محور متمرکز کنید.
- 154) همیشه ببینید که ضروری ترین نیاز مشتری چیست چرا که فروش شما همیشه به این مسئله وابسته است.
- 155) هرگز به کتر از عالی بودن رضایت ندهید. توانایی شما نامدود است.
- 156) همیشه بخ مشتری در مورد اینکه کالا یا خدمات شما چگونه می‌تواند به پیشرفت در کار یا زندگی او کمک کند اطلاعات درست و واقعی بدهید.
- 157) ابتدا حوزه‌های کلیدی فعالیت مشتری‌تان را مشخص کنید و سپس ببینید شما چگونه می‌توانید به او کمک کنید تا در یکی از این حوزه‌ها عملکرد بهتری داشته باشید.
- 158) فروش‌های قبلی را مرور کنید و از خودتان بپرسید چرا فروختید و چگونه می‌توانید تعداد دفعات فروش را افزایش دهید.
- 159) با خودتان عهد کنید که جزء ده درصد فروشندگان رده بالا بشوید. کمتر از این مقام شایسته شما نیست.
- 160) موقع ملاقات با مشتری مثل کسی لباس بپوشید که او به عنوان مشاور قبولش دارد. اگر می‌خواهید مردم توصیه‌های شما را قبول کنند باید ظاهرشان هم قابل قبول باشد.
- 161) تعداد لباس‌هایی را که می‌خواهید بخرید نصف کنید و در عوض برای هر لباس دو برابر هزینه کنید. لباس‌های گران ارزان تر تمام می‌شوند چون دفعات بیشتری آنها را می‌پوشید.
- 162) هرگز در ملاقات با مشتری لباس ارزان قیمت نپوشید یا چیزی که به نظر ارزان قیمت می‌آید با خودتان همراه نداشته باشید چون این کار از اعتبار و مقبولیت شما کم می‌کند.
- 163) همیشه يك آدم مثبت و خوش‌بین تمام‌عیار باشید. فقط به چیزهایی که می‌خواهید فکر کنید و فقط درباره همان حرف بزنید.
- 164) مرتب ورزش کنید. هر چه اندام مناسب‌تری داشته باشید، تأثیر گذارتر خواهید بود.
- 165) برای اینکه بتوانید استنباط‌های مشتری را کنترل و هدایت کنید باید مراقب طرز لباس پوشیدن و صحبت کردن‌تان باشید.
- 166) موقع صحبت با مشتری، دقیق و هوشیار باشید، راست بنشینید و کمی به جلو خم شوید. این از خصوصیات يك فروشنده حرفه‌ای است.



- 167) در حضور مشتري، ژست و حرکات او را تقلید کنید. این کار باعث می‌شود با شما احساس صمیمیت و راحتی بیشتری کند.
- 168) پیش از شروع صحبت با مشتري، فکر کنید و سپس واضح و صریح حرفتان را بزنید. موقع صحبت، مستقیم به او نگاه کنید، لبخند بزنید و ریلکس باشید.
- 169) وقتی برای عرضه کالا یا خدمات نزد مشتري می‌روید، با تمام کسبانی که ملاقات می‌کنید مؤدب و متین باشید. در این مواقع هیچوقت نمی‌توانید حدس بزنید که قدرت واقعی در دست کیست.
- 170) با مشتري محکم دست بدهید، به چشم‌هایش نگاه کنید و بگویید: (از آشنایی با شما خوشبختم؟)
- 171) برای معرفی کالا یا خدمات، عجله کنید. ابتدا سعی کنید مشتري را بشناسید و بعد از آن شروع به معرفی کالا کنید.
- 172) در شناسایی کسانی که ممکن است در آینده از شما خرید کنند مهارت پیدا کنید تا ترستان از این کار بریزد. یکی از دلایل عمده شکست در فروش، عدم توانایی در تشخیص مشتري‌های بالقوه است.
- 173) سه دلیل برای اینکه مشتري باید از شما خرید کند و از دیگران لیست کنید.
- 174) این جمله را کامل کنید: (من خواهم و می‌توانم مالایم را بفروشم فقط اگر مشتري‌هایم بگویند.....)
- 175) موقع رانندگی، به نوارهای آموزشی در ارتباط با حرفه تان گوش بدهید. اتومبیلتان را به يك (آموزشگاه سیار) تبدیل کنید.
- 176) برای اینکه در کار فروش موفق باشید، وقت بیشتری را صرف کسب کنید که می‌توانند مشتري‌های بهتری بقرای شما باشند. چطور می‌توانید این کار را عمل کنید؟
- 177) در انجمن‌ها و سازمان‌هایی که در حوزه کاری شما مهم و فعال هستند عضو شوید. این کار واقعاً می‌تواند نتیجه بخش باشد.
- 178) سعی کنید شکست‌هایتان را توجیه کنید. به جای اینکه به دنبال چیزهایی باشید که می‌توانید از هر شکست یاد بگیرید.
- 179) برای اینکه فروشنده شوید، هر روز يك ساعت از وقت خود را به مطالعه در زمینه حرفه‌تان اختصاص دهید. همیشه بهترین مطالبی را که تا کنون در این زمینه نوشته شده بخوانید.
- 180) با افراد مثبت و خوش بین معاشرت کنید. همیشه با موفق‌ترین فروشندگان در حوزه کاری‌تان نشست و برخاست کنید.
- 181) فراموش نکنید که واژه (ارزش) برای مشتري‌های مختلف معنی‌های مختلف دارد.
- 182) ذهنیت يك انسان معتاد به کار را در خود ایجاد کنید. وقت تان را با رفت و آمدهای بیهوده تلف نکنید.



- 183) با تمام وجود خودتان را وقف کارتان کنید. هرچه از کارتان بیشتر لذت ببرید، پیشرفت بیشتری خواهید کرد.
- 184) در جلب مشتری از طریق تلفن کاملاً مهارت پیدا کنید. یاد بگیرید مانند یک نوازنده ماهر که با سازش هنرنمایی می‌کند، شما هم با تلفن فروشندگی خود را به نمایش بگذارید.
- 185) در همه حال آماده یاد گرفتن باشید. همیشه فرصتان این باشد که هنوز مطالب مهمی در زمینه فروش هست که باید آنها را یاد بگیرید.
- 186) (تنبلی سازنده) را تمرین کنید: ملاقات یا تماس با کسانی را که احتمالش کم است از شما خرید کنند به تعویق بیندازید.
- 187) از وقتتان عاقلانه استفاده کنید. انرژی‌تان را جایی صرف کنید که مهمترین نتایج را به بار می‌آورد.
- 188) کیفیت رقابت خود را با سایر فروشندگان به دقت تجزیه و تحلیل کنید. دقیقاً ببیند که در چه مواردی شما قوی هستید و آنها ضعفند.
- 189) مشخص کنید که به چه دلایلی مردم از شما خرید نمی‌کنند. چطور می‌توانید موانع را از بین ببرید؟
- 190) چه چیزی مانع آن است که فروشنده موفق بشوید؟ این (عامل بازدارنده) را مشخص کنید.
- 191) به اعتراضات مشتری به عنوان درخواست به عنوان درخواست او برای گرفتن اطلاعات بیشتر درباره کالا یا خدمات‌تان نگاه کنید.
- 192) هر اعتراضی مشتری را با گفتن این جمله تحسین کنید: (سوال خوبی است).
- 193) از تلفن به عنوان یک وسیله تجاری استفاده کنید. با حذف حرف‌های اضافی، مکالمه را کوتاه کنید.
- 194) با دقت به حرف‌های مشتری گوش دهید. مهم نیست که تا به حال چند بار همان حرف‌ها را شنیده باشید.
- 195) تا آنجا که برایتان امکان دارد در سمینارهای مربوط به فروش شرکت کنید. در کار فروش، کسانی درآمد بیشتری دارند که دانش بیشتری دارند.
- 196) برای فروش کالای جدید، اول از همه در اسرع وقت ترتیب ملاقات با صد مشتری را بدهید تا درباره کالا به آنها اطلاع بدهید و اگر هم هیچکدام از این تماس‌ها منجر به فروش کالا نشد، نگران نشوید.
- 197) با مشتری روراست باشید. به او بگویید چه سمتی دارید و کالا یا خدمات چه کسی را ارائه می‌کنید.
- 198) پیش از هر معامله‌ای مجسم کنید که موقع معامله به بهترین نحو ممکن عمل خواهید کرد.
- 199) پیش از اینکه شروع به معرفی کالا یا خدمات‌تان کنید، چند بار نفس عمیق بکشید تا آرامش لازم را به دست آورید.



- 200) برای شنیدن پاسخ سؤال‌هایتان از طرف مقابل صبور باشید. تمرین کنید وقتی سکوت می‌کنید، آرامشتان را از دست ندهید.
- 201) عملیات فروش را با استراتژی مناسب پیش ببرید، یعنی برای تمام مراحل کار، از اول تا آخر برنامه ریزی منطقی داشته باشید.
- 202) شدیداً عمل‌گرا باشید. هرچه سریع‌تر عمل کنید. انرژی بیشتری خواهید داشت و عملکردتان نیز بهتر می‌شود.
- 203) احساس اضطراب را در خود پرورش دهید و در موقعیت‌ها یا مسائلی که پیش می‌آید به سرعت عمل کنید.
- 204) تمام ذهنتان را روی باارزش‌ترین کاری که می‌توانید بکنید متمرکز کنید و تا به انجام رساندن آن دست از کار نکشید.
- 205) نیروی اراده‌تان را تقویت کنید. طوری که بتوانید کاری که لازم است در زمان و مکان مناسب انجام دهید. صرف نظر از اینکه انجام آن کار خوشتان بیاد یا نه.
- 206) شکست را غیرممکن بدانید. تا زمانی که پشتکار داشته باشید، موقعیت از آن شماست.
- 207) دوره‌ها و جریانات حاکم بر حوزه فعالیت‌تان را شناسید و از آنها به نحو احسن استفاده کنید.
- 208) برای فعالیت‌های هر روز از قبل برنامه ریزی کنید. بهتر است این کار را شب قبل انجام دهید. فعالیت‌های هفتگی را نیز به همین نحو برنامه‌ریزی کنید.
- 209) از حرکت باز نیستید. هر چقدر جاهای بیشتری را ببینید و با افراد بیشتری آشنا شوید، امکان موفقیت بیشتری خواهید داشت.
- 210) خود را وقف رشد و تعالی فردی و حرفه‌ای کنید. کلید موفقیت آینده شما همین است.
- 211) هر روز برای بودن با کسانی که برایشان اهمیت قائلید وقت کافی در نظر بگیرید.
- 212) به این فکر کنید چطور می‌توانید کالای خودتان را از تمام کالاهای مشابه در بازار متمایز کنید.
- 213) نحوه عرضه کالا یا خدمات‌تان را ساده کنید تا مشتری بتواند به راحتی از آن سر در بیاورد.
- 214) برای مشتری توضیح دهید که استفاده از کالا یا خدمات شما چقدر بیشتر از پولی که برای آن می‌پردازد برایش منفعت خواهد داشت. این یکی از رموز موفقیت در فروش است.
- 215) به بهترین نحو ممکن مراقب سلامت جسمانی خود باشید. انرژی و تحرک است که فروش را بالا می‌برد.
- 216) سعی کنید برای دیگران الگوی یک فروشنده تمام عیار باشید.
- 217) قبل از هر چیز، یک پل ارتباطی بزنید: پیش از اینکه کار فروش را شروع کنید، بین مشتری و خدتان یک وجه مشترک پیدا کنید.



- (218) پیش از روبرو شدن با مشتری ، نحوه ارائه کالا یا خدماتتان را بارها و بارها در ذهن مرور کنید.
- (219) سوال هایی را که با پرسیدن آنها از مشتری می‌توانید کنترل بحث را به دست بگیرید از پیش آماده کرده و تمرین کنید.
- (220) سطح دانشتان را در زمینه فروش مدام بالا ببرید. خریداران امروز به مراتب پیچیده‌تر از گذشته هستند.
- (221) برای ارائه کالا یا خدماتتان طوری برنامه‌ریزی کنید که بتوانید همه کسانی را که در تصمیم‌گیری خرید نقشی ایفا می‌کنند و علانق و سلیقه‌های مختلف دارند قانع کنید.
- (222) قیمت یکی از مهم‌ترین عوامل فروش است. برای صحبت کردن درباره قیمت و شرایط پرداخت کاملاً حاضر و آماده باشید.
- (223) وقتی دارید کالایتان را برای مشتری توصیف می‌کنید، به جای اغراق سعی کنید حتی کمی هم آن را دست کم بگیرید. به این ترتیب حرف‌های شما برای مشتری قبول تر خواهد بود.
- (224) فقط در صورتی کالا یا خدمات خود را از طریق تلفن به مشتری عرضه کنید که بدانید مشتری می‌تواند از شما خرید کند.
- (225) به خودتان برای رسیدن به موفقیت اطمینان داشته باشید.
- (226) به هنگام معرفی کالا مشتری را هم با این جریان درگیر کنید. برای این کار به او چیزی بدهید که در دست بگیرد و به آن نگاه کند.
- (227) با تأکید روی مزایا یا خدمات خود، تمایل به استفاده از آن را در مشتری تقویت کنید.
- (228) برای مواجهه با مشتری‌های گوناگون با شخصیت‌های مختلف انعطاف‌پذیر باشید.
- (229) در مواقع معرفی کالا، آهنگ و سرعت ارائه مطالب را با سرعت انتقال و قدرت درک مشتری هماهنگ کنید.
- (230) مشخص کنید تصمیم گیرنده نهایی برای خرید چه کسی است و سپس پیشنهاد فروش خود را بسته به سلیقه و خواست آن فرد تنظیم کنید.
- (231) در هر معامله‌ای از بین کسانی که به نحوی در معامله دخیلند برای خودتان یک مربی پیدا کنید. مربی شما کسی است که می‌خواهد شما در آن معامله موفق شوید.
- (232) پیشنهاد قیمت را در زمان مناسب مطرح کنید و اگر مشتری زودتر از زمان مناسب قیمت را پرسید، عذرخواهی کنید و اجازه بگیرید که بعداً به نوبه خود در مورد قیمت صحبت کنید.
- (233) در جستجوی مشکلات باشید. البته مشکلاتی که کالا یا خدمات شما می‌تواند آنها را برای مشتری حل کند.
- (234) دقیقاً حساب کنید که سود خالص مشتری در صورت استفاده از کالا یا خدمات شما چقدر خواهد بود.



- 235) یاد بگیرید در هر بازاری و تحت هر شرایطی بتوانید برای کالا یا خدمات خود مشتری پیدا کنید.
- 236) در جستجوی افراد یا شرکت‌های موفق باشید که می‌توانند با استفاده از کالا یا خدمات شما حتی موفق‌تر هم بشوند.
- 237) مشتری‌های‌تان را دسته‌بندی کنید و بیشتر روی آنهایی متمرکز شوید که می‌توانند از آنچه شما می‌فروشید بیشترین سود را در کمترین زمان به دست آورند.
- 238) مدام سوال‌هایی را مطرح کنید که در ایجاد حسن تفاهم، افزایش اعتماد و دستیابی به اطلاعات ضروری مفید باشند.
- 239) به جز قیمت عوامل دیگری نیز وجود دارند که می‌توانند در فروش نقش تعیین‌کننده داشته باشند. این عوامل را مشخص کرده و روی آنها تأکید کنید.
- 240) این نکته را برای مشتری کاملاً روشن کنید که محصول شما گرچه ممکن است پایین‌ترین قیمت را نداشته باشد اما برای او بهترین انتخاب است.
- 241) پیش از اینکه کالا یا خدمات خود را ارائه کنید، وضعیت مشتری‌تان را به روشنی تجزیه و تحلیل کنید.
- 242) وقتی می‌خواهید چیزی را به شرکت‌ها یا مراکز تجاری بفروشید، مانند کسی عمل کنید که تخصصش بالا بردن سود شرکت است.
- 243) آماده باشید تا برای به دست آوردن یک مشتری خوب یا یک معامله بزرگ، وقت و انرژی خودتان را هزینه کنید. تا چیزی هزینه نشود چیزی به دست نمی‌آید.
- 244) با همه مثل یک مشتری بزرگ و ثروتمند رفتار کنید. کسی چه می‌داند؟!!!
- 245) وضعیت مشتری پس از استفاده از محصولات شما با وضعیت فعلی‌اش چه تفاوتی پیدا می‌کند؟ این تفاوت را شناسایی کنید.
- 246) با نشان دادن تأثیرات مالی استفاده از کالا یا خدمات که ارائه می‌کنید، منافع ناملموس آن را برای مشتری قابل لمس کنید.
- 247) مشخص کنید که می‌خواهید به ازای هر ساعت کار چقدر درآمد داشته باشید و هرگز خود را به کاری مشغول نکنید که درآمدش کمتر باشد.
- 248) هر مرحله از مذاکرات فروش را طوری تمام کنید که مقدمه‌ای باشد برای مرحله بعدی معامله در جلسه آینده.
- 249) هنگام فروش نقش یک مشاور را بازی کنید. وقتی یک کالا با تکنولوژی بالا را به یک مشتری کم اطلاع می‌فروشید. برای کمک به او و روشن شدن نیازش باید از او سوال‌های بیشتری بپرسید.
- 250) برای فروش برنامه ریزی دقیق داشته باشید. هر چه جزئیات برنامه‌تان روشن‌تر باشد، احتمال موفقیت‌تان بیشتر می‌شود.



- 251) قبل از اینکه نسبت به نظرات مشتری عکس‌العمل نشان بدهید، با دقت فکر کنید.
- 252) در فرآیند فروش هیچ مرحله‌ای را به شانس واگذار نکنید. توجه نکردن به جزئیات کار باعث شکست می‌شود. همه چیز را به حساب آورید.
- 253) تأثیرات اولیه تأثیرات پایداری هستند. به لباس، سر و وضع و وسایل کارتان توجه خاصی داشته باشید.
- 254) مسئولیت آینده شغلی خود را به عهده بگیرید. بهترین راه برای پیش بینی آینده شغلی‌تان این است که خودتان آن را بسازید.
- 255) اگر شما مواظب فعالیت‌های مربوط به جذب مشتری، ارائه خدمات و پی‌گیری امور باشید، فروش به خودی خود انجام خواهد شد.
- 256) کاملاً آماده باشید. پیش از آنکه سر قرار بروید، همه چیزهایی را که برای انجام معامله نیاز دارید آماده کنید.
- 257) امروز دارید چه کسی باشید، چه چیزهایی داشته باشید و چه کارهایی بکنید؟ با فرض اینکه هیچ محدودیتی برایتان وجود ندارد، همه را لیست کنید.
- 258) از وقت‌تان به خوبی استفاده کنید و دقیقه را به دست بیاورید.
- 259) بیست مورد از کارهایی را که باید ظرف سی‌روز آینده برای تسریع کار فروش انجام دهید لیست کنید. سپس هر روز حداقل یکی از آنها را انجام دهید.
- 260) تفکر مثبت داشته باشید. عملکرد بیرونی شما همیشه بستگی به تفکر درونی شما دارد.
- 261) با تلاش پیوسته در راستای اهداف فروش، هر روز به کار خود سرعت بیشتری بدهید و این شتاب را حفظ کنید.
- 262) در ذهن خود از موفقیت و رفاه تصویر روشنی بسازید و مدام آن را ذهنتان مجسم کنید.
- 263) شرایط را که شکل دهنده افکار شما هستند تحت کنترل درآورید. فقط به پیام‌های مثبت اجازه دهید به ذهن ناخودآگاهتان راه پیدا کنند.
- 264) به انتخاب خودتان، ز میان فروشندگان حرفه‌ای گروهی تشکیل دهید تا با یکدیگر همفکری کنید و از تجربه‌ها و پیشنهادات هم بهره بگیرید.
- 265) برای اینکه بتوانید یک معامله بزرگ را به انجام برسانید باید خودتان را آماده کنید تا با چندین خریدار و تصمیم‌گیرنده ملاقات کنید. هیچ راه میان‌بری وجود ندارد.
- 266) جریان فروش را طوری برنامه ریزی کنید که هر مرحله یا به یکی از سؤال‌های مشتری جواب بدهد یا یکی از شکلات او را حل کند.
- 267) هر کدام از مهارت‌ها و قابلیت‌هایی را که برای موفقیت شما نقش کلیدی دارند در سطح عالی کسب کنید.



- 268) وقت بارزش خودتان را با کسانی که تمایلی به پیشنهاد فروش شما ندارند یا نسبت به آن نظر منفی دارند تلف نکنید.
- 269) قبل از اولین ملاقات با مشتری، تا جایی که می‌توانید درباره او تحقیق و پرس و جو کنید. این کار بسیار مؤثر است.
- 270) به مشتری کمک کنید تا معیارهای خرید خود را مشخص کند. معیارهای تصمیم‌گیری او کدامند؟
- 271) مدام از خودتان بپرسید: (در این لحظه با ارزش‌ترین استفاده‌ای که می‌توان از وقتم بکنم چیست؟)
- 272) نزد مشتری، کالای خود را مدام با کالاهای مشابهی که گران‌ترند یا کالاهای هم‌قیمتی که کیفیتشان پایین‌تر است مقایسه کنید.
- 273) از وقتتان عاقلانه استفاده کنید. این بارزش‌ترین سرمایه شما و در واقع تنها چیزی است که برای فروش دارید.
- 274) همیشه در روابط خود با مشتری از (جادوی گوش دادن) استفاده کنید. گوش دادن اعتماد به وجود می‌آورد.
- 275) هنگام صحبت با مشتری، به جلو خم شوید، سرتان را به علامت تأیید تکان دهید، لب‌خند به لب داشته باشید و حرف‌های مشتری را تأیید کنید. در واقع با تمام وجود روی صحبت با مشتری تمرکز داشته باشید.
- 276) هنگام ارائه کالا یا خدمات خود روی منفعت و آسایشی که استفاده از آن در آینده برای مشتری ایجاد خواهد کرد تأکید کنید. با این کار به خاطر آینده‌نگری، تمایل به خرید در او برانگیخته می‌شود.
- 277) همیشه در برابر وسوسه که اول کارهای کوچک و بی‌اهمیتی را سرو سامان بدهید مقاومت کنید.
- 278) ابتدا ببینید دلتان می‌خواهد مشتری بعد از ملاقات راجع به شما چگونه فکر کند و نظرش راجع به شما چه باشد. سپس طوری عمل کنید که همان طور شود.
- 279) حوزه‌هایی را که برای نتایج کلیدی دارند مشخص کنید، حوزه‌هایی که در آنها به دست آوردن نتایج موفقیت‌آمیز برایتان ضروری است.
- 280) سعی کنید از مدت زمانی که صرف عرضه کالا یا خدماتتان می‌کنید بیشترین سود و نتیجه را به دست آورید. هر دقیقه‌ای که صرف برنامه‌ریزی این کار می‌کنید ده دقیقه در هنگام اجرای آن صرف‌جویی خواهید کرد و این یعنی هزار درصد افزایش بازده.
- 281) عادت کنید در آن واحد فقط به یک کارپردازد. وقتی کاری را شروع می‌کنید تا موقعی که تمام نشده به سراغ کار دیگری نروید.
- 282) همیشه طوری رفتار کنید که گویی دقیقاً همان کسی هستید که همیشه می‌خواستید باشید.
- 283) بهترین باشید! در مورد خودتان هم مانند شغلتان سخت‌گیر و برای رشد فردی سخت کار کنید.
- 284) برای کسب اعتبار بالا، یا خدماتتان را ضمانت و بیمه کنید.



- 285) روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. برای اینکه فروشنده موفق باشد، یادگیری مداوم شرط لازم است.
- 286) همیشه هدف‌تان ایجاد اختلاف معنی‌دار بین خودتان و سایر فروشندگان باشد. برای رسیدن به این هدف، ضروری است که همیشه پیشنهادهای استثنایی داشته باشید.
- 287) به کار فروش به عنوان حرفه و مهارتی نگاه کنید که شیوه و روند خاص خودش را دارد. هر قدر وقت بیشتری صرف یادگیری این حرف کنید، به همان اندازه سود بیشتری عایدتان خواهد شد.
- 288) مرور مداوم کارها باعث می‌شود که بتوانند هر قسمت از فعالیت‌های فروش را تجزیه و تحلیل کنید و برای پیشرفت در هر کدام از فعالیت‌ها به نکته جدیدی دست پیدا کنید.
- 289) موقع معرفی کالا به جای اینکه روی کیفیت بالا یا قیمت پایین تأکید کنید، روی متناسب بودن کالای‌تان با نیازهای مشتری تأکید کنید.
- 290) خودتان را صاحب شرکتی فرض کنید که برایش کار می‌کنید. هر کاری را با بهترین برنامه‌ریزی و اجرا انجام دهید.
- 291) سریع و مداوم کار کنید. با زیاد کردن فعالیت‌تان احتمال موفقیت خود را افزایش دهید.
- 292) فکرش را بکنید! شما می‌توانید برای رسیدن به هر هدفی که برای خودتان تعیین کنید هر چیزی را که لازم است یاد بگیرید. برای این کار هیچ محدودیتی ندارید.
- 293) همیشه آماده باشید تا دوره‌های مختلف زندگی را پشت سر بگذارید. موفقیت ماندگار نیست، شکست هم همین‌طور.
- 294) برای رسیدن به استقلال مالی باید فروشنده خیلی خوبی بشوید، پول خوبی به دست بیاورید و پولتان را درست خرج کنید.
- 295) اول از همه سهم خودتان را بدهید. هر ماه درصد از درآمدهایتان را کنار بگذارید و خودتان را متعهد کنید که تحت هیچ شرایطی به این مبلغ دست نزنید.
- 296) به تمام جزئیات فروش توجه داشته باشید. همه جزئیات دخیلند.
- 297) مثل یک روان‌شناس فکر کنید. بدانید که مشتری اول از روی احساسات تصمیم می‌گیرد و بعد با منطق تصمیمش را توجیه می‌کند.
- 298) نیازهای عمیق و مبتنی بر احساسی را که مشتری‌هایتان بر مبنای آن محصولات یا خدمات شما را برای خرید انتخاب می‌کنند شناسایی کنید.
- 299) از روش‌های فروش (بدون فشار) یا (کم فشار) استفاده کنید تا در مشتری احساس راحتی و اعتماد شود.
- 300) برای اینکه توجه مشتری را به کالای‌تان جلب کنید و حس کنجکاوی او را تقویت کنید باید در ابتدای معرفی کالا از جملات قوی و مؤثری استفاده کنید.



- 301) هرگز در مورد قیمت با مشتری بحث نکنید. همیشه به دنبال پیدا کردن علت‌هایی باشید که در پشت اعتراض مشتری نسبت به قیمت کالا وجود دارد.
- 302) برای استفاده بهتر از وقت، کارهایتان را اولویت‌بندی کنید و همیشه تمرکزتان را روی فعالیت‌های سودآور بگذارید.
- 303) تصمیمتان این باشد که هر سال میزان فروش را 26 درصد افزایش دهید. این یعنی 0/5 درصد افزایش فروش در هفته و حدوداً 2 درصد در ماه. می‌بینید که هر کسی می‌تواند این کار را بکند.
- 304) با طرح کردن سؤال خوبی که گفتگو درباره آن به نتیجه یا فایده استفاده از کالا یا خدمات شما منجر شود، ذهن مشتری را به موضوع معامله معطوف کنید.
- 305) بعد از هر ملاقات یا مکالمه تلفنی با مشتری، این دو سؤال را از خودتان بپرسید: عملکرد من واقعاً چطور بود؟ و چطور می‌توانستم عملکرد بهتری داشته باشم؟
- 306) همیشه منتظر بهترین اتفاق باشید! در هر موقعیتی به دنبال نقاط مثبت باشید.
- 307) همیشه از خودتان بپرسید: (آیا کاری که الان مشغول انجام آن هستم منجر به فروش می‌شود یا نه؟)
- 308) با گفتن این جمله معامله را تمام کنید: (... و من مسئولیت تمام جزئیات را بر عهده می‌گیرم.)
- 309) وقتی مشغول انجام اولین معامله با یک مشتری هستید، به معامله دوم و سوم هم فکر کنید.
- 310) برای مشتری دو یا سه ویژگی سازمانتان را که خودتان به آنها می‌بالید عنوان کنید.
- 311) نزد مشتری، همیشه از رقیب‌هایی که او در حال حاضر از آنها خرید می‌کند تعریف کنید.
- 312) موفقیت شما در فروش به این بستگی دارد که وقتی کارهایی را که از شما انتظار می‌رود تمام کردید، چه کار می‌کنید.

درباره فراتک :

سابقه فعالیت شرکت داده پردازی فراتک پاژ و اعضای مؤسس آن به سال ۱۳۸۳ باز می گردد. در این سالها با گروهی از متخصصان در زمینه طراحی سایت و سیستم های نرم افزاری تحت وب ، ویندوز و موبایل فعالیت های تخصصی خود را با استفاده از آخرین، به روز ترین و بهینه ترین تکنولوژی های روز دنیا به پیش برده ایم تا بتوانیم مشتریان خود را متمایز از سایر رقبایشان در این عرصه نشان دهیم. در حال حاضر حدود ۲۰ نفر متخصص، به استخدام رسمی شرکت درآمده و افتخار همکاری با این عزیزان را داریم و در این سالها نزدیک به ۹۵۰ سایت تحت وب را طراحی، پیاده سازی و به اجرا رسانده ایم و با توجه به بازخورد کارهای انجام شده از مشتریان عزیزمان و تجربه ای که متخصصان ما کسب کرده اند، می توانیم این اطمینان را بدهیم که آنچه توسط فراتک انجام می شود برای ما افتخار و برای شما عزیزان رضایت را به همراه خواهد داشت.

برخی از مشتریان فراتک :

نمونه های سازمانی: • دانشگاه پیام نور مشهد • سازمان تعاون روستایی خراسان رضوی • آستان قدس رضوی (موقوفات ملک) • شهرداری بجستان • موسسه پیوند علم و صنعت امیرکبیر • فدراسیون مشاوران کشورهای اسلامی • شرکت تعاونی کشاورزی کشاورزان مشهد • موسسه آموزش عالی آزاد مهندسان • صندوق مهر رضا خراسان رضوی

نمونه های شرکتی: • آبمیوه ساندیس • محصولات غذایی اروم آدا • کارخانه مشهد دوام • کارخانه فرش نگین مشهد • کارخانه محصولات غذایی مسما • محصولات غذایی شهر بابانا • کارخانه مشهد سرما • صنایع روشنایی سوتارا • هتل مدینه الرضا • هتل الماس نوین • هتل کوثر • محصولات غذایی سید • ادویه جات ضامن • شرکت عمارت هشتم • شرکت فراسوی شرق • مهندسی مشاور کاوش پی مشهد • مجموعه تفریحی گردشگری چالیدره • گروه تولیدی مبلمان چوب سنگ • صنایع چوب و مبلمان گوهر • تشک طبی باراد • شرکت اطلس ماشین پلیمر • بازرگانی برق و کابل مغان • فناوری های راهبردی آریاز • نگین زعفران • کارخانه قند چناران • محصولات دوریکا • محصولات غذایی دهکده خرم و صدها مشتری دیگر...

برای مشاهده رزومه کامل و بررسی نمونه کارهای انجام شده لطفا به www.faratechdp.com مراجعه نمایید.



915 - 645 45 47
051 - 3609 70 10
WWW.FARATECHDP.COM

داده پردازی
فراتک
WWW.FARATECHDP.COM
طراحی سایت
و سیستم های نرم افزاری تحت وب



برخی از نمونه کارها



با تجربه طراحی و پیاده سازی بیش از ۹۵۰ وب سایت

(سایر نمونه کارهای ما را در آدرس www.faratechdp.com ببینید)

915 - 645 45 47
051 - 3609 70 10
WWW.FARATECHDP.COM

داده پرداز
فراتک
WWW.FARATECHDP.COM
طراحی سایت
و سیستم های نرم افزاری تحت وب



برخی از نمونه کارها



فروشگاه اینترنتی مدیا سنتر
www.mc24.ir



فروشگاه ماشین های اداری حسن پور
www.hsoonshop.com



فروشگاه ایسوس سنتر نمایندگی محصولات ایسوس
www.asuscenter.ir



فروشگاه اینترنتی هیلا مارکت
hilamarket.com



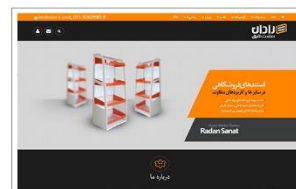
گروه صنایع غذایی مکت
www.maxxfoodco.com



شرکت عمارت هشتم شرق
www.emarathashtom.ir



محصولات غذایی اروم آدا
www.urumada.com



شرکت رادان صنعت شرق
www.radan-ir.com



گروه تولیدی شفیق سازه
www.3s-pars.com



وب سایت حجت الاسلام والمسلمین ماندگاری
www.berangekhoda.ir



اطلس ماشین پلیمر
www.atlasmachinepolymer.com



شرکت مهندسی مشاور کاوش پی مشهد
www.kavosh-pay.com



شرکت بازرگانی برق و صنعت مغان
www.moghantrade.com



فناوری های راهبردی آریاز
www.ariaz.ir



شرکت حمل و نقل هوایی زنجیره طلایی ایرمان
www.agc-air.com



شرکت Vip Prestige
www.vipprestige.ir

با تجربه طراحی و پیاده سازی بیش از ۹۵۰ وب سایت

(سایر نمونه کارهای ما را در آدرس www.faratechdp.com ببینید)



طراحی حرفه ای و تخصصی وب سایت و فروشگاه های اینترنتی

طراحی سایت مهمترین و محوری ترین فعالیت شرکت داده پردازی فراتک محسوب می شود. تاکنون افتخار پیاده سازی بیش از ۹۵۰ نمونه طراحی سایت داشته ایم. ما طراحی سایت شما را با استفاده از آخرین تکنولوژی های روز دنیا و منطبق بر نوع فعالیت و زمینه کاری شما انجام می دهیم تا وب سایت شما که جلوه و نماد موقعیت حرفه ای شرکت شما است جایگاه مناسب خود را در فضای مجازی کسب نماید.



بازاریابی اینترنتی و ارائه راهکارهای تبلیغات اینترنتی

اگر به دنبال فروش بیشتر و یا برندینگ هستید بازاریابی اینترنتی یکی از جدیدترین و ارزاترین روش ها در مقایسه با بازاریابی سنتی است. با افزایش چشمگیر شمار مخاطبان اینترنت که هر لحظه رو به افزایش است و با توجه به قابل دسترس بودن اینترنت در سراسر نقاط جهان، امروزه کلیه صاحبان کسب و کار نیز ترجیح می دهند تا بازاریابی خود را از طریق اینترنت و با هزینه ای بسیار مناسب پیگیری نمایند.



خدمات ما در زمینه راهکارهای تبلیغات اینترنتی:

- ✓ تدوین استراتژی بازاریابی اینترنتی
- ✓ تبلیغات هدفمند اینترنتی
- ✓ بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو (seo)
- ✓ بازاریابی در شبکه های اجتماعی (وب، موبایل)
- ✓ ایمیل مارکتینگ
- ✓ تبلیغات در گوگل (google adwords)

نرم افزارهای اندروید و اپلیکیشن های موبایل

با توجه به گسترش روز افزون تلفن های هوشمند همراه و روش های متفاوت تبلیغات، بسیاری از صاحبان کسب کار و کارفرمایان ضرورت ورود به بازارهای نوین و شیوه های تبلیغاتی جدید را احساس کرده اند. امروزه میزان دسترسی به اینترنت از طریق موبایل نسبت به دستگاه های دیگر مانند لپ تاپ و کامپیوتر پیشی گرفته و سرعت رشد آن بسیار سریع است. شرکت داده پردازی فراتک با داشتن متخصصان مجرب در زمینه طراحی و ساخت نرم افزار و اپلیکیشن های موبایل، تمامی نیاز های شما را در زمینه برنامه نویسی و تولید نرم افزارهای موبایل بر طرف خواهد کرد.



بهینه سازی سایت برای موتورهای جستجو (سئو)

سئو به معنی انجام تمام فرآیندهایی است که باعث می شود سایت شما نتایج بهتری را در گوگل و سایر موتورهای جستجو کسب کند.



سامانه ارسال و دریافت پیامک (sms panel)

سامانه پیام کوتاه (پنل پیامک)، نرم افزاری تحت وب است که امکان ارسال پیام کوتاه به صورت انبوه و یا تکی را فراهم می سازد.



میزبانی وب سایت (هاست) و ثبت دامنه

میزبانی از وب سایت های طراحی شده توسط فراتک، به صورت اختصاصی برای مشتریان فراتک در داخل و خارج از کشور ایران.



طراحی و پیاده سازی نرم افزارهای تخصصی و اتوماسیون های اداری

پیاده سازی این سیستم ها در راستای صرفه جویی در زمان و استفاده بهینه از وقت و منابع از دیگر خدمات شرکت فراتک می باشد.



طراحی و ساخت اپلیکیشن اندروید :

(به سادگی صاحب نرم افزار اندروید اختصاصی کسب و کار خود شوید)

موبایل ها و تبلت ها هم مانند هر کامپیوتری دارای نرم افزارها و برنامه های کاربردی متنوعی هستند که به آنها (اپلیکیشن) یا به طور مختصر App گفته می شود. اپلیکیشن موبایل بسته به سیستم عامل موبایل یا تبلت ممکن است برپایه اندروید، iOS و سیستم عامل های دیگر باشد. امروزه اندروید به عنوان یکی از محبوب ترین سیستم عامل های تلفن همراه شناخته می شود و اپلیکیشن اندروید از پرکاربردترین اپلیکیشن هاست که در شرکت داده پردازی فراتک بصورت اختصاصی برای شما طراحی و اجرا می شود.

طراحی اپلیکیشن سمینار و کنفرانس

طراحی نرم افزار اندروید کنفرانس و سمینار با امکانات بسیار خوبی مانند نام نویسی، پرداخت، زمانبندی، سخنرانان، محورها، برگزارکنندگان و ...



ساخت اپلیکیشن موبایل فروشگاه اینترنتی

اپلیکیشن فروشگاه جهت معرفی و فروش محصولات بسیار مناسب است. خرید محصول آسان انجام می شود و کلیه اتفاقات فروش در داخل اپلیکیشن انجام می گیرد.



طراحی اپلیکیشن رستوران و سفارش غذا

این اپلیکیشن با دو نوع کاربری داخلی (جهت دریافت سفارش مشتریان داخل رستوران) و همچنین خارجی (جهت دریافت سفارشات بصورت اینترنتی و یا از طریق پیامک) استفاده می شود.



ساخت اپلیکیشن معرفی شرکت یا محصول

ساخت اپلیکیشن برای معرفی شرکت یا محصول که امروزه تبدیل به جایگزینی بسیار مناسب برای کاتالوگ و CD های مالتی مدیا است.



اپلیکیشن بر اساس مکان فعلی موبایل

در این نوع اپلیکیشن اصل نرم افزار براساس موقعیت فعلی کاربر بوده و کاربران می توانند بنا به موقعیت مکانی خود، سرویس دریافت کنند. مانند اپلیکیشن های تاکسی یاب و ...



طراحی نرم افزار اندروید خبری

این نوع اپلیکیشن برای وب سایت های خبری و وب سایت هایی که محتوای قابل ارائه ای دارند مورد استفاده قرار می گیرند.



طراحی اپلیکیشن با ایده شما و انحصاری

طراحی و ساخت اپلیکیشن اندروید براساس نیاز و ایده شما به شکل اختصاصی برای اشخاصی که به دنبال ساخت نرم افزار به صورت اختصاصی هستند.



طراحی اپلیکیشن هتل ها

طراحی نرم افزار اندروید هتل ها شامل معرفی هتل به همراه تصاویر کلیه بخش های هتل، همچنین مسیریابی مسافران هتل از طریق نقشه داخل نرم افزار موبایل و همچنین نمایش نقاط گردشگری.

