

قانون ۲۰ / ۸۰ در فروش موفق صدق می کند. ۸۰ درصد موفقیت تان به نگرش، شخصیت و انگیزه شما بستگی دارد. گفته می شود که عامل حیاتی در فروش «انتقال اشتیاق» است. فروش زمانی اتفاق می افتد که اشتیاق و باورتان درباره مفید و ارزشمند بودن محصول یا خدمت را به ذهن مشتری منتقل کنید. مانند یک ارتباط الکتریکی، وقتی جرقه اشتیاق از شما به مشتری منتقل شود، فروش انجام می شود.

اشتیاق کلید ایجاد روابط خوب با خریداران و نهایی کردن فروش است. باید نسبت به خود، محصول و شرکت تان مشتاق باشید تا بتوانید این اشتیاق را به دیگران منتقل کنید. اشتیاق چیزی است که می توانید آن را مانند تناسب اندام پرورش دهید. هیچ کس با این اشتیاق به دنیا نمی آید.

### پر انرژی باشید

برای ایجاد و حفظ اشتیاق و انرژی زیاد در فروش تکنیک های مختلفی وجود دارد که هر روز می توانید از آنها استفاده کنید.

### انتظارات مثبت داشته باشید

این یکی از بزرگترین انگیزاننده ها است. انتظارات شما تعیین کننده نگرش شما است و نگرستان تعیین کننده نوع رفتار تان با دیگران و واکنش آن ها به شما است. با داشتن انتظار همیشگی از خود برای انجام کارهای خوب، عادت انتظارات مثبت را در خود ایجاد می کنید. انتظار داشته باشید هر شخصی که با او صحبت می کنید، یک مشتری احتمالی باشد. انتظار داشته باشید مردم شما را دوست داشته باشند و پیشنهاد فروش شما را بپذیرند. به خود و توانایی تان برای تبدیل شدن به یکی از کارکنان برتر در حوزه خود اعتقاد داشته باشید.

### گفتگوی درونی مثبت داشته باشید

همیشه با لحنی مثبت با خود حرف بزنید. ۹۵ درصد احساسات، به روش شما برای صحبت کردن با خودتان بستگی دارد. افراد موفق عادت دارند ذهن خود را با عبارات مثبت پر کنند که با روشی که می‌خواهند مورد پذیرش مردم قرار گیرند و اهدافشان سازگار است.

فروشنندگان موفق عاشق کارشان هستند. آن‌ها به محصول یا خدمتشان اعتقاد دارند. به شرکت و مشتریانشان تعهد دارند. در نتیجه، مدام این تعهدات را در ذهنشان تقویت می‌کنند و با تکرار «من عاشق کارم هستم! من عاشق کارم هستم! من عاشق کارم هستم!» در برابر تجربیات منفی مقاومت می‌کنند.

### تجسم مثبت داشته باشید

مدام ذهنتان را با تصاویر ذهنی شفاف از شخصیت و کار ایده آل تان تغذیه کنید. «آنچه را بتوانید ببینید، به دست می‌آورد».

«تمرین ذهنی» ابزاری نیرومند در ورزش و فروش است که می‌تواند شما را مثبت و با انگیزه نگه دارد تا در طول روز بهترین عملکرد را داشته باشید. در تمرین ذهنی چشمان خود را می‌بندید و تصویری شفاف از بهترین شخصی که می‌توانید باشید خلق می‌کنید. تصور می‌کنید در حال فروش با بیشترین اثربخشی ممکن هستید. هر بار که این تصویر را در ذهنتان تکرار می‌کنید، ضمیر ناخودآگاهتان آن را به عنوان دستور می‌پذیرد. وقتی در شرایط واقعی فروش قرار می‌گیرید، ضمیر ناخودآگاه، انرژی، اشتیاق و نگرش مثبت سازگار با تصویر ذهنی را به شما می‌دهد. این تکنیک بیش از هر چیز دیگری می‌تواند به موفقیت شما کمک کند.

### خوراک ذهنی مثبت مصرف کنید

می‌دانید که تغذیه سالم و غذاهای مقوی، انرژی بیشتری ایجاد می‌کند و در طول روز عملکرد بهتری دارید. به همین ترتیب، وقتی ذهنتان را با خوراک ذهنی مثبت (که آن را پروتئین ذهنی می‌نامیم) تغذیه کنید، شفاف تر فکر می‌کنید و در طول روز احساس بهتری نسبت به خود خواهید داشت. برای ارتقای ذهن، داشتن احساس بهتر به خود و حرکت سریع برای قرار گرفتن در ۲۰ درصد افراد برتر حوزه فروش، می‌توانید سه کار را انجام دهید:

۱. هر روز ۳۰ تا ۶۰ دقیقه مطالعه کنید

خواندن برای مغز مانند ورزش برای جسم است. بهترین کتاب های فروش را بخريد و هر صبح يك ساعت بهترين رو شها، استراتژی ها و تکنیک های فروشی که تاکنون استفاده شده است را مطالعه کنید. خبرنامه ها، مقالات و مجله های فروش را بخوانید.

۲. به سی دی ها و کتا بهای صوتی آموزشی گوش دهید

در اتومبیل و با موبایل به آن ها گوش دهید و مطالب جدید بیاموزید. اتومبیل خود را به یک «کلاس سیار» تبدیل کنید. به گفته زیگ زیگلر «در دانشگاه اتومبیل تان ثبت نام کنید و در دوران کاری خود تمام وقت در آن حضور داشته باشید»

۳. در هر سمیناری که می توانید شرکت کنید

از امروز تصمیم بگیرید هر سال در ۴ سمینار شرکت کنید. در ردیف جلو بنشینید و یادداشت های مفید بردارید. با سخنران یا مربی صحبت کنید و سوال پرسید. زمانی را به دیدار با سایر افرادی اختصاص دهید که در آن سمینار شرکت کرده اند و از آن ها پرسید چه مطلب مهمی آموخته اند.

وقتی از سمینار به خانه برمی گردید، یادداشت ها را مرور کنید. هفته ای یکبار آن ها را مرور کنید و این کار را یک ماه ادامه دهید. با دقت به اقدامات خاص و ممکن برای اجرایی کردن ایده هایی که آموخته اید، فکر کنید.

سمینار را به تجربه ای غنی و رضایت بخش برای کارتان تبدیل کنید.

با افراد مثبت معاشرت کنید

افرادی که با آن ها معاشرت می کنید، اثر شدیدی بر تفکر و احساسات شما دارند. به همین دلیل، سعی کنید با برنده ها معاشرت کنید. با افراد مثبتی معاشرت کنید که در کار خود به جایی رسیده اند. به گفته زیگ زیگلر «اگر با بوقلمونها بچرخید، نمی توانید با عقابها پرواز کنید.»

یکی از شاگردانم برایم تعریف کرد که چطور از رده آخر به رتبه اول بخش فروش رسیده است. وقتی کارش را به عنوان یک فروشنده رده پایین آغاز کرد، با فروشندگان رده پایین دیگر معاشرت می کرد که بخش اعظم زمان خود را به رد و بدل کردن کارت های ویزیت و صحبت درباره کارهایی که قصد انجامش را داشتند، می گذراندند.

او فهمید که فروشندگان برتر به ندرت در محل کار حضور دارند و هر گاه در اداره هستند، به گفتگوی تلفنی و سازماندهی پیشنهادهای فروش مشغول هستند؛ بنابراین کاری انجام داد که زندگی را متحول کرد. نزد یکی از فروشندگان برتر رفت و از او خواست نصیحتی درباره مدیریت زمان در اختیارش قرار دهد.

فروشنده برتر از این درخواست متعجب شد، زیرا بسیار نادر بود و روش مدیریت زمان روزانه خود را به مرد جوان توضیح داد. فروشنده تازه کار دقیقا همان کاری را انجام داد که فروشنده برتر انجام می داد و پس از یک هفته متوجه شد که کارها و نتایج فروشش در حال بهبود هستند.

سپس از یک فروشنده برتر دیگر خواست مطالبی درباره برنامه هایی که باید به آن ها گوش دهد، کتاب هایی که باید بخواند، مطالبی که در گفتگوی فروش باید بگوید و موارد دیگر به او بیاموزد. صحبت با همه این فروشندگان برتر برایش مفید بود.

هیچ تعجبی نداشت که در عرض ۶ ماه، او نیز به یکی از فروشندگان برتر تبدیل شد. اکنون با افراد برتر شرکت معاشرت می کرد. آن ها به طور منظم با هم دیدار می کردند تا در مورد روش های مختلف بهبود فروش صحبت کنند. در عرض یکسال به یکی از برترین فروشندگان شرکت تبدیل شد و هرگز به دوران گذشته اش برنگشت.

در کارتان متخصص شوید

محصولات و خدمات خود را به دقت بررسی کنید و بروشورهای محصولات را صفحه به صفحه بخوانید. درباره آنچه می فروشید دانش فراوانی داشته باشید تا حدی که اگر همه مطالب فروش خود را گم کردید، بتوانید پیشنهاد فروش را از حفظ ارائه کنید.

کسب و کار و صنعت خود را بررسی کنید. رقبا را بررسی کنید. محصولات و خدماتی که می فروشند را بشناسید و ببینید آنچه شما می فروشید چه تفاوتی با محصولات و خدمات آن ها دارد و چقدر از آن ها

برتر است. هر چه محصولات، خدمات، رقبا و به طور کل بازار را بیشتر بشناسید، اعتماد به نفس بیشتری دارید و مشتریان بیشتر به شما احترام می گذارند.

### در کارتان جدی باشید

بدانید که به عنوان یک فروشنده حرف های، یک متخصص هستید. وقتی به رده های بالای حوزه کاری خود برسید، می توانید بیشتر از یک پزشک، دندانپزشک، معمار یا مهندس و افرادی که سال ها سابقه تحصیلات دانشگاهی دارند، درآمد کسب کنید.

افراد متخصصی که در رده های برتر حوزه کاری خود قرار دارند، زمان زیادی را به کسب آگاهی درباره روند فعلی کسب و کارشان می گذرانند. آن ها کارشان را جدی می گیرند. تصمیم می گیرند در کارشان عالی شوند و بهتر از رقبا باشند. می خواهند به عنوان افراد برتر کسب و کارشان شناخته شوند. مهم تر از همه اینکه افراد حرفه ای به انجام کارهای عالی در کسب و کار و بهبود مداوم در هر روز و هر هفته تعهد دارند. شما نیز باید همینطور باشید.

### تمرین نهایی عملی

۱. همین امروز تصمیم بگیرید تا بهبود فردی را به عنوان یک تمرین همیشگی ادامه دهید. کتاب هایی با موضوع فروش پیدا کنید و از این به بعد تا آخر دوران کاری خود در فروش، هر روز یک فصل کتاب بخوانید.

۲. این کلمات را به زبان آورید: «خودم را دوست دارم و عاشق کارم هستم!» این جمله را در طول روز، ابتدای صبح و هر گاه ناامید و مغلوب هستید، بارها و بارها تکرار کنید.