



۱۰۱ فرمان برای فروش موفق

۱. نیاز واقعی مشتری را سریعاً شناسایی کنید.
۲. به مشتریان بالقوه همیشه با این دید نزدیک شوید که به آنها خواهید فروخت.
۳. همیشه به توصیه دیگران درباره سر و وضع و نحوه حضورتان گوش کنید.
۴. اگر می‌خواهید دیگران به حرفتان اعتماد پیدا کنند اعتماد به نفس داشته باشید.
۵. سخنان خود را ضبط و اشکالات آن را برطرف کنید.
۶. مطالعه و شرکت در دوره‌های آموزشی را با قصد کسب اهداف خاص انجام دهید.
۷. مطالعه و مهارت‌هایی را که فرا می‌گیرید مرتباً مرور و تمرین کنید.
۸. توصیه‌های ارائه شده را به کار ببندید و ببینید آیا در مورد شما نیز کاربرد دارند یا خیر.
۹. درباره مطالبی که یاد می‌گیرید با دیگران صحبت کنید. این کار یادآوری مطالب را راحت‌تر می‌کند.
۱۰. ببینید در چه مواردی از کاغذ استفاده می‌کنید و موارد زائد را حذف کنید.
۱۱. برای انجام کارهای عقب‌افتاده از صبح‌های زود و ساعات اولیه کار استفاده کنید.
۱۲. برای روزها روزانه، برای ماه‌ها ماهانه و برای سال‌ها سالانه برنامه‌ریزی کنید.
۱۳. به منظور جلوگیری از ملاقات‌های غیرضروری حضوری، برای تماس گرفتن با افراد از تلفن، دورنگار یا پست الکترونیکی استفاده کنید.
۱۴. وب‌سایت را مفید و قابل استفاده طراحی کنید.
۱۵. به اظهار نظرهایی که در مورد وب‌سایت می‌شود سریعاً رسیدگی کنید.
۱۶. از پست الکترونیکی فقط برای مصارف کاری استفاده کنید نه برای مصارف شخصی.
۱۷. به مشتری به چشم یک دوست نگاه کنید نه به چشم دشمن.
۱۸. هرگاه به مشتری قولی دادید به آن عمل کنید.
۱۹. سعی کنید نیاز واقعی مشتریان را پیدا و آنها را برآورده کنید.
۲۰. ممکن است چیزهایی که برای مشتری الویت دارد با آنچه شما انتظار داشتید، تفاوت داشته باشند.
۲۱. به مشتریان جدید و فعلی به یک میزان توجه کنید.
۲۲. با هدفمند کردن تلاش‌های خود در وقت و نیروی خود صرفه‌جویی کنید.
۲۳. برای شناسایی تصمیم‌گیرندگان اصلی وقت صرف کنید.
۲۴. برای پیدا کردن بهترین فرصت فروش با مشتری همکاری نزدیک داشته باشید.
۲۵. از بهترین منبع یعنی خود مشتریان درباره آنها تحقیق کنید.
۲۶. به مشتری به چشم ارزشمندترین سرمایه کسب‌وکار خود نگاه کنید.
۲۷. بر روی مزایایی که شرکت شما ارائه می‌نماید تمرکز کنید.
۲۸. روش کارتان را با روش کار مشتری وفق دهید.
۲۹. از مکث‌هایی که در حین مذاکره پیش می‌آید نترسید و از آنها برای تمرکز استفاده کنید.

محسن رهنمود

مشاور و مدرس برند، بازاریابی، فروش و تبلیغات

تحلیل‌گر کسب‌وکار

کرج، پایین‌تر از سه راه گوهردشت، جنب پل شهدای پلیس، ابتدای بلوار سرداران شرقی، ساختمان آسیا، طبقه ۲، واحد ۴

۰۹۱۲۴۴۰۰۲۹۴

۰۲۶۳۲۷۴۶۴۲۵

۰۲۶۳۲۷۱۷۳۲۲



۳۰. به یاد داشته باشید که خشونت طرف مقابل به خاطر شخص شما نیست.
۳۱. از اظهار نظر درباره اینکه جلسه چگونه پیش رفته است خودداری کنید.
۳۲. مشتریان را تشویق کنید تا هدف خود را فاش کنند.
۳۳. در پایان جلسه نظر مشتری را جویا شوید.
۳۴. با آزمایش خود کارایی خدماتی را که ارائه می‌دهید ارزیابی کنید.
۳۵. عکس‌العمل مشتری را زیر نظر بگیرید و چنانچه مطلوب نبود فوراً اقدام کنید.
۳۶. هنگامی که مشتری شکایت می‌کند فرض را بر این بگذارید که حق با اوست.
۳۷. برای راضی نگه‌داشتن و حفظ مشتریان همواره خدمات خود را با استاندارد بالا ارائه کنید.
۳۸. عادت کنید که پس از هر فروش به مشتری خود زنگ بزنید و ببینید آیا رضایت او جلب شده است یا خیر؟
۳۹. از موسسات معروف تحقیقاتی بخواهید تا میزان رضایت مشتریان را اندازه‌گیری کنند.
۴۰. برای ارزیابی نتیجه تحقیقات از مشتریان نمونه، سوال کنید.
۴۱. خوب بودن کافی نیست تنها عالی بودن است که شما را پیش می‌برد.
۴۲. لحظه‌ای تامل کرده و از دید مشتری نگاه کنید که شرکت شما چگونه تماس‌های تلفنی را پاسخ می‌دهد.
۴۳. راهبردی را که برای فروش تدوین می‌کنید. باید برای همه منطقی باشد.
۴. برای تقویت راهبرد فروش ببینید نظر عموم درباره علامت تجاری شما چیست و اینکه در بازار از چه موقعیتی برخوردار هستید.
۴۵. ببینید کدام پیشنهاد، مشتری را بیشتر به وجد می‌آورد.
۴۶. داستانی درست کنید که بتواند علاقه مشتریان را جلب کند.
۴۷. روی شیوه جلب توجه به وسیله نامه کار کنید.
۴۸. همه ویژگی‌های جالب را در برنامه ذکر نکنید و تعدادی را برای برنده شدن در مذاکره حضوری ذخیره نگه‌دارید.
۴۹. از دقایق اول گفتگو با مشتری بیشترین استفاده را کنید.
۵۰. از خودتان سوال کنید «چرا محصول من منحصر به فرد است؟» و بعد، از پاسخ آن استفاده کنید.
۵۱. به مشتری انگیزه‌ای برای امضاء قرارداد بدهید.
۵۲. برای جلب مشتری از لطیفه و کلمات بانشاط استفاده کنید.
۵۳. برای ترغیب مشتری به خرید، مزایای رایگان محصولات‌تان را به وی گوشزد کنید.
۵۴. از فرد دیگری بخواهید تا نامه شما را بازخوانی و اشتباه آن را مشخص کند.
۵۵. انواع نامه‌های مختلف را در مورد مشتریان مختلف امتحان کرده و از میان آنها بهترین نامه را انتخاب کنید.

محسن رهنمود

مشاور و مدرس برند، بازاریابی، فروش و تبلیغات

تحلیل‌گر کسب‌وکار

کرج، پایین‌تر از سه راه گوهردشت، جنب پل شهدای پلیس، ابتدای بلوار سرداران شرقی، ساختمان آسیا، طبقه ۲، واحد ۴

۰۹۱۲۴۴۰۰۲۹۴

۰۲۶۳۲۷۴۶۴۲۵

۰۲۶۳۲۷۱۷۳۲۲



۵۶. نامه‌هایی که ارسال می‌کنید باید شهرت علامت تجاری شما را افزایش بدهند.
۵۷. هر قدر هم که سخت باشد سعی کنید مشتری را حضوراً ملاقات کنید.
۵۸. مشتریان خود را دوست داشته باشید و این دوستی را در حرف و عمل نشان بدهید.
۵۹. قبل از ملاقات مشتری زمان آن را تعیین کنید.
۶۰. به مشتریان اطلاعاتی را بدهید که واقعا نیاز دارند.
۶۱. هنگامی که برای ملاقات با مشتری برنامه‌ریزی می‌کنید اهداف‌تان را مد نظر داشته باشید.
۶۲. قبل از آنکه برای ارائه خدمات هر گونه قولی بدهید مطمئن شوید که شرکت قادر به انجام آن می‌باشد.
۶۳. تا آنجا که می‌توانید کوتاه صحبت کنید فقط به موضوع اصلی پردازید و پایانی مثبت داشته باشید.
۶۴. هر بار که درباره موضوع جدیدی صحبت می‌کنید تصاویر سمعی و بصری جدیدی فراهم کنید.
۶۵. تا آنجا که ممکن است حرف‌هایتان را از حفظ بگوئید و از روی متن نخوانید.
۶۶. تجزیه و تحلیل کنید که اگر به جای طرف مقابل بودید چه کار می‌کردید.
۶۷. از رفتار مخالفت‌آمیز و ستیزه‌جویانه اجتناب کنید و با مشتری هم‌فکری کنید.
۶۸. هرگز از رقبای خود انتقاد نکنید بلکه سعی کنید عملکردی بهتر از آنها داشته باشید.
۶۹. در ابتدا بالاترین قیمت موجود در بازار را مطالبه کنید.
۷۰. سعی کنید همیشه جو مذاکرات را دوستانه نگهدارید.
۷۱. مشکلاتی را که نمی‌توانید در رابطه با فروش حل کنید با مقامات مافوق در میان بگذارید.
۷۲. فارغ از نتیجه‌ای که به دست می‌آورد از مشتری به گرمی تشکر کنید.
۷۳. معیارهای کسب موفقیت را از پیش شناسایی و همیشه در جهت آنها تلاش کنید.
۷۴. با همان دقت که شکست را تجزیه و تحلیل می‌کنید موفقیت‌های خود را بررسی کنید.
۷۵. انتقادهای جدی مشتری را مد نظر قرار دهید.
۷۶. از شکست درس بگیرید.
۷۷. اگر عملکرد بهتری از گروه خود می‌خواهید هنگام موفقیت آنها را تشویق کنید.
۷۸. از نکاتی که متخصصین آموزش می‌دهند یادداشت بردارید و مرتب آنها را مرور کنید.
۷۹. از متخصصینی دعوت کنید که بیشتر مورد احترام شما هستند.
۸۰. فارغ از اینکه اعضای گروه فروش چقدر با مسائل مالی آشنا هستند به همه فروشندگان اصول امور مالی کسب‌وکار را آموزش دهید.
۸۱. سعی کنید معلومات اعضای گروه شما کاملا به روز باشد.
۸۲. فهرستی از افرادی که نیاز به آموزش دارند. تهیه کنید و برای آنها برنامه‌های مناسب آموزشی تدارک ببینید.
۸۳. برای نتیجه بهتر سعی کنید تا آنجا که می‌توانید تمرین ایفای نقش را جدی برگزار کنید.
۸۴. بگذارید افتخار فروش نصیب فروشندگان شود.

محسن رهنمود

مشاور و مدرس برند، بازاریابی، فروش و تبلیغات

تحلیل‌گر کسب‌وکار

کرج، پایین‌تر از سه راه گوهردشت، جنب پل شهدای پلیس، ابتدای بلوار سرداران شرقی، ساختمان آسیا، طبقه ۲، واحد ۴

۰۹۱۲۴۴۰۰۲۹۴

۰۲۶۳۲۷۴۶۴۲۵

۰۲۶۳۲۷۱۷۳۲۲



۸۵. میزان موفقیت تماس های تلفنی را مدام تجزیه و تحلیل کنید.
۸۶. به تعداد تماس های تلفنی که به فروش منتهی می شوند توجه کنید نه به زمان صرف شده.
۸۷. در تماس های تلفنی از بهترین ها برای تعلیم دادن ضعیف ترها استفاده کنید.
۸۸. سعی نکنید برای همه مشکلاتی که اتفاق می افتند هر بار خودتان دخالت کنید.
۸۹. فرض کنید که فروشندگان می توانند مشکلات را با کمترین میزان کمک از جانب شما حل کنند.
۹۰. شیوه پرداخت ها و دادن پاداش باید همواره ساده و شفاف باشد.
۹۱. اهداف را طوری انتخاب کنید که جاه طلبانه اما دست یافتنی باشند.
۹۲. اعضای گروه فروش را در تعیین اهداف واقع بینانه شرکت دهید.
۹۳. برای رسیدن به هدف، برنامه های خود را کمتر تغییر دهید اهداف تعیین شده را باید بازنگری کرد.
۹۴. معیارهای تشویقی خود را مدام بازنگری کنید.
۹۵. برای ایجاد انگیزه به طور موثر به سود واقعی بیشتر از حجم فروش اهمیت دهید.
۹۶. با این دید نگاه کنید که کارکنان فروش همواره می توانند عملکرد بهتری داشته باشند.
۹۷. درمورد فروشندگانی که نتایج عالی کسب می کنند بین عموم فخر بفروشید.
۹۸. همایش های سالیانه را به دقت بررسی و تجربیات به دست آمده را اعمال کنید.
۹۹. بگذارید رابطه دو طرفه باشد.
۱۰۰. بگذارید کار گروهی تحقق پیدا کند و فقط یک مفهوم انتزاعی نباشد.
۱۰۱. از همایش ها به عنوان فرصتی برای افزایش اطمینان خاطر مشتریان استفاده کنید.

محسن رهنمود

مشاور و مدرس برند، بازاریابی، فروش و تبلیغات

تحلیل گر کسب و کار

کرج، پایین تر از سه راه گوهردشت، جنب پل شهدای پلیس، ابتدای بلوار سرداران شرقی، ساختمان آسیا، طبقه ۲، واحد ۴

۰۹۱۲۴۴۰۰۲۹۴

۰۲۶۳۲۷۴۶۴۲۵

۰۲۶۳۲۷۱۷۳۲۲