

۷ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و.... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند، شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید.

برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

همچنین برای ورود به کانال تلگرام کارنیل روی لینک زیر کلیک کنید.

<https://telegram.me/karnil>

ویژگیهای یک فروشنده موفق



موسسه فرهنگ اقتصادی فکرپرتر

WWW.MH7.IR

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

با تشکر از تهیه این کتاب الکترونیکی

شما حق تغییر محتویات این کتاب الکترونیکی را ندارید.

ولی...

شما می توانید آن را برای دانلود درسایت خود قرار دهید.

شما می توانید آن را برای دیگران ارسال کنید.

شما می توانید آن را به همراه محصولات خود به دوستان و مشتریان خود ارائه

دهید.

در صورت استفاده از محتویات این کتاب لطفا نام سایت www.mh7.ir را نیز

ذکر فرمایید.

تمامی حقوق مادی و معنوی این محصول متعلق به موسسه فرهنگی

اقتصادی فکر برتر می باشد.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق



تهیه و تنظیم : حسین اکبرپور

- ❖ کارشناس آموزش و مشاوره در زمینه طراحی کسب و کار، کارآفرینی، سرمایه گذاری، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک
- ❖ مدیرعامل موسسه فرهنگی اقتصادی فکربرتر
- ❖ طراحی و راه اندازی بیش از ۵۸۰۰ کسب و کار کوچک و متوسط در زمینه های مختلف برای کاربران فعال در شبکه کسب و کار فکربرتر

hoseinakbarpur@yahoo.com

fekrebartarmail@gmail.com

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

از آنجا که نحوه رفتار، تجربه، پوشش و مشتری مداری فروشندگان در موفقیت سازمان ها نقش حیاتی دارد این پرسش همواره مطرح بوده است که فروشنده موفق و کارآمد را از دیگر فروشندگان چگونه می توان تشخیص داد؟ کارشناسان علم مدیریت بر این باورند که ویژگیهای فروشندگان موفق عبارتند از:

۱- استقامت

فروش خوب به پیگیری و سرسختی فروشنده نیاز دارد . زیرا در پروسه فروش مشکلات گوناگون پدید می آیند که نحوه برخورد با این موانع سطح موفقیت فروشنده خوب را تعیین می کند. افزون بر این فروشنده موفق

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش وبازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت وموفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

روش روبه رو شدن با موانع را از قبل تجربه نموده و همواره در جستجوی راه حل‌های جدید است و برای رسیدن به اهداف خود مستمراً تلاش می‌کند و هرگز خسته و درمانده نمی‌شود .

۲- فروشندگان موفق برای دستیابی به هدف جدی هستند

فروشندگان موفق اهداف خود را می‌شناسند و برای دستیابی به آن نقشه می‌کشند و مشخص می‌کنند که چگونه باید به اهدافشان دست یابند، و هر روز بر آن مبنای پیش می‌روند .

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

۳- فروشندگان مجرب در مورد کیفیت کاری که عرضه می کنند از مشتری سؤال می نمایند. بهترین فروشندگان از مشتری هایشان پرسشهایی می کنند تا کاملاً مشخص شود به چه چیزی احتیاج دارند. این دسته از فروشندگان می دانند مؤثرترین روش معرفی محصول یا خدمات، کسب اطلاع از نیازهای مشتریهایشان است. از این رو، فروشندگان این فرصت را می یابند که درباره ویژگیها و فواید محصولات و خدماتشان که بیشترین ارتباط را با مشتری دارد به طور مؤثری بحث و گفت و گو کنند.

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

۴- فروشندگان موفق به مشتری گوش می دهند.
اکثر فروشندگان سوالی را از مشتری می پرسند و جواب می گیرند، اما برخی از آنان به جای اینکه منتظر پاسخ باشند به صحبتشان ادامه می دهند . لیکن فروشندگان ماهر می دانند اگر فرصت بدهند مشتریها خود اطلاعات لازم را ارائه می دهند، از این رو این دسته از فروشندگان آموخته اند که در برخی موارد سکوت کردن و گوش دادن به مشتری مفیدتر است .

۵- فروشندگان موفق به پیشرفت شرکت خود علاقه مند می باشند. آنها به شرکت خود دلبستگی دارند و هنگامی که برای تولیدات و خدماتشان تبلیغ

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

می کنند این دلبستگی کاملاً در کلام آنها مشهود است. از این رو، هر چه بیشتر در حرفه خود شور و اشتیاق داشته باشند، شانس موفقیت آنها بیشتر است. دلیلش واضح است وقتی به آنچه انجام می دهند عشق می ورزند در کار خود تلاش بیشتری می کنند. وقتی درباره خدمات یا محصولات که عرضه می کنند شور و شوق دارند اشتیاق و علاقه آنان در هر گفت و گویی نمایان می شود. شرکت ها از وظایف محول شده به فروشنده ای که به کارش اشتیاق ندارد هیچ سودی نمی برند .

۶- فروشندگان موفق پرشور و با انرژی اند

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت وموفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

آنها همیشه دارای روحیه ای مثبت هستند، حتی در زمان سختیها نگران و دلواپس نیستند. آنها به ندرت از نقاط ضعف کمپانی یا تجارت صحبت می کنند. هنگامی که با وضعیت ناخوشایندی روبه رو می شوند، به جای ناامیدی تفکر خود را روی نقاط و عناصر مثبت موضوع متمرکز می کنند .

۷- فروشندگان موفق مسئولیت نتایج کارشان را به عهده می گیرند.

اگر در فروش سهمیه خود موفق نشوند، مسائل داخلی، کمپانی یا رقبا را مقصر نمی دانند. بلکه تنها عامل

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

ناکامی را خود می دانند که نتایج کارشان را تعیین می کند و آنچه که لازم است انجام می دهند .

۸- فروشندگان موفق سخت کوش اند.

بسیاری از فروشندگان اکثراً می خواهند موفق باشند اما برای کسب موفقیت چندان تلاش نمی نمایند. فروشندگان موفق منتظر نمی شوند تا شانس به طرف شان بیاید خودشان دنبال آن می روند. آنها اغلب زودتر از دیگر همکارانشان شروع به کار، کرده و دیرتر از بقیه محل کار را ترک می کنند. بیشتر به مشتری تلفن می کنند، و در این زمینه پیگیری می نمایند، با مردم بیشتر

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

در زمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

گفت و گو می کنند، و فروش بیشتری نسبت به همکارانشان دارند .

۹- فروشندگان موفق بیشتر در دسترس مشتری هایشان هستند

آنها می دانند ارتباط دائمی با مشتریها به حفظ مشتری کمک می کند بنابراین، تماسهای متنوعی با آنها برقرار می کنند . آنها کارت تشکر، تبریک تولد و تبریک سال نو برای مشتریها می فرستند. تلفن می کنند و زمانبندی منظمی جهت در دسترس بودن به مشتریان خود اعلام می دارند. لیست قیمتها را برای مشتری هایشان ارسال می نمایند. پیوسته مراقبند راههای

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش وبازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت وموفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

جدیدی را ابداع کنند تا نامشان در ذهن مشتری حفظ شود .

۱۰- فروشنده موفق در خریدار اشتیاق به خرید ایجاد می کند. تجارت جهانی امروزه بیشتر از گذشته در رقابت است، و بیشتر فروشندگان می پندارند قیمت تنها عامل انگیزه خرید است. حال اینکه فروشندگان موفق گرچه تصدیق می کنند قیمت در هر فروشی عامل تعیین کننده است اما عوامل دیگری نیز برای به فروش رساندن کالاها در نظر می گیرند. آنها می دانند که اطلاع رسانی مناسب به خریدار می تواند برای کالا ایجاد

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

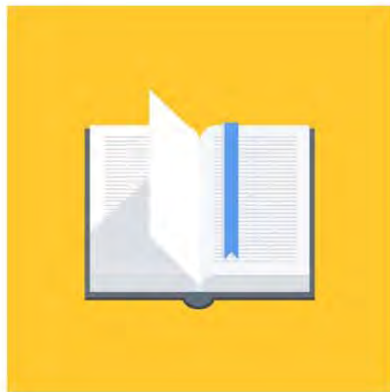
در زمینه های : کسب و کار، کارآفرینی، مدیریت فروش و بازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت و موفقیت

ویژگیهای یک فروشنده موفق

جاذبه کند. آنها می توانند با هر مشتری که روبه رو می شوند این جاذبه را ایجاد کنند .

آموزش، مشاوره، طراحی، اجرا، پشتیبانی

درزمینه های : کسب وکار، کارآفرینی، مدیریت فروش وبازاریابی، تجارت الکترونیک، خلاقیت وموفقیت



آیا می دونستید لذت مطالعه و درصد یادگیری با کتاب های چاپی بیشتره؟
کارنیل (محبوب ترین شبکه موفقیت ایران) بهترین کتاب های موفقیت فردی
رو برای همه ایرانیان تهیه کرده

از طریق لینک زیر به کتاب ها دسترسی خواهید داشت

www.karnil.com

با کارنیل موفقیت سادست، منتظر شما هستیم

 Karnil  Karnil.com

