

هر فروشنده باید بداند

از مشتری بخواهید بهترین دوستانش را به شما معرفی کند
یا حتی بهتر از آن ؛ شما را به بهترین دوستانش معرفی کند

هر فروشنده باید بداند

در تقابل میان فروشندگان سخت کوش و مشتریان سرسخت

این فروشندگان سخت کوش هستند که ادامه می دهند

و مشتریان سرسخت نرم می شوند

هر فروشنده باید بداند

یک فروشنده موفق دنبال بهترین نتیجه است

چون می داند که شایسته بهترین دستاوردهاست

هر فروشنده باید بداند

یک فروشنده موفق هرگز به دیگران نمی گوید :

من شایسته بهترین ها هستم

آنقدر تلاش موثر می کند تا دیگران بگویند :

تو شایسته بهترین ها هستی

هر فروشنده باید بداند

چگونه یک مورچه غذایی بسیار بزرگتر از جثه خود را به لانه می برد ؟

با همکاری و در کنار رفقاییش !

هر فروشنده باید بداند

مهمترین ویژگی یک فروشنده موفق ، خوش بینی است

فروشندهگان موفق بسیار خوش بین تر از افراد متوسط هستند

هر فروشنده باید بداند

فروشنده موفق از شکسته شدن قلبش نمی هراسد

از ترسو بودن روحش بیمناک است

هر فروشنده باید بداند

دنیا پر از آدمهایی است

که آرزوهای بزرگ دارند ، خیلی امیدوار هستند و بسیار دعا می کنند

اما هرگز قدمی بر نمی دارند ، کاری انجام نمی دهند

و تصمیمی جدی نمی گیرند

هر فروشنده باید بداند

مشتري فرستاده ویژه زندگی است

گاهی خوب است، گاهی آزار دهنده، گاهی سهل گیر است، گاهی سخت گیر

مهم واکنش صحیح فروشنده است تا در آزمون فروش سربلند گردد

هر فروشنده باید بداند

یک فروشنده موفق قبل از آن که به فکر جیب خودش باشد

به عنوان یک متخصص به مشتری کمک می کند تا بهترین تصمیم را بگیرد

در این صورت مشتری باز هم بارها و بارها از او مشورت می خواهد

لطفا بازار اسباب بازی را به دوستان خود معرفی کنید !