

هر فروشنده باید بداند (۲)

فروشنده موفق به خوبی می داند که

هیچ چیز جای صادق بودن با مشتری را نمی گیرد

هر فروشنده باید بداند (۲)

یک فروشنده موفق همانند یک سردار فاتح عمل می کند؛

محکم ، مطمئن ، با اعتماد بنفس فوق العاده

هر فروشنده باید بداند (۲) ...

فروشنده موفق در طوفانی ترین بازارها هم

آرامش خود را حفظ می کند

هر فروشنده باید بداند (۲)

چه چیزی را ، کی ، کجا و چگونه می خواهیم بفروشیم ؟

هر چه پاسخ بهتر و دقیقتری به این پرسش بدهید

احتمال موفقیت شما بیشتر خواهد شد



هر فروشنده باید بداند (۲) ...

عجله داری کالایت را بفروشی ؟

پس یک جای کارت می لنگد !

بنابراین نمی شود روی تو حساب کرد !!!

هر فروشنده باید بداند (۲)

مانند یک فروشنده دوست داشتنی و جذاب رفتار کنید

صلح و صفا و صمیمیت ؛ به همشون بدین اهمیت

هر فروشنده باید بداند (۲)

فروشنده مبتدی به مشتری «کالا» می فروشد

فروشنده حرفه ای ، «ارزش و مفهوم» آن کالا را

هر فروشنده باید بداند (۲)

بهترین و سودآورترین کالایی که در جهان وجود دارد کدام است ؟

آن کالایی که مشتری می خواهد

نه الزاما آن کالایی را که شما می خواهید بفروشید

هر فروشنده باید بداند (۲)

هدف ، آرامش درونی ، ادب ، صبوری و پیگیری

این ویژگیها قدرت فروشتان را چند برابر می کند

هر فروشنده باید بداند (۲)

چشم های مشتریان شاید حرف نزنند ، اما می بینند و می فهمند
مراقب باشید چه چیزی را در برابر دیدگان مشتری قرار می دهید

هر فروشنده باید بداند (۲)

فروشنده موفق به خوبی می داند که

هر کالایی در جای خاصی بهترین فروش را دارد

بنابراین برای فروش در بازارهای نامرتبط پافشاری نمی کند

هر فروشنده باید بداند (۲)

برای همه مشتریان ارزش قائل شوید

چه آنکس که نگاه می کند و بهم می ریزد و می رود

چه آنکس که بیشترین بها را به کسب و کالای شما می دهد

هر فروشنده باید بداند (۲)

فروشنده با تجربه می داند که
حتی مشتریان آزاردهنده هم سودی دارند !
آنها آتش اشتیاق شما را
برای خدمت بهتر به مشتریان خوب شعله ور می کنند

هر فروشنده باید بداند (۲) ...

نیازی نیست شخصیت خودتان را به رخ بکشید!

در عوض بهتر است

به شخصیت مشتریانان - هر گونه که هست - احترام بگذارید

هر فروشنده باید بداند (۲)

یک فروشنده آگاه ، ضمن جذب بهترین مشتریان

مشکلات پیش رو را پیش بینی می کند

هر فروشنده باید بداند (۲) ...

فروشنده های مبتدی تو فکر
«تخم طلا و چنگ سحر آمیز» آخر داستان هستند
ولی فروشنده های حرفه ای روی
«دانه لوبیای» اول داستان ، کار می کنند

هر فروشنده باید بداند (۲)

شکی نیست که آراستگی ظاهر در فروش بیشتر تاثیر گذار است

ولی حرفه ای ها بهتر می دانند که :

«روی خوش» به از «بوی خوش» است !

هر فروشنده باید بداند (۲)

به مشتری با اشتیاق «سلام» کن

مهم نیست آن لحظه پاسخی می شنوی یا نه!

مهم این است که طبق قانون زندگی

«سلامت» پرطنین تر باز خواهد گشت!

هر فروشنده باید بداند (۲)

طوری رفتار کنید که لحظاتی خاطره انگیز برای مشتری بسازید
خاطره ای شیرین که بتواند آن را برای دیگران تعریف کند

هر فروشنده باید بداند (۲)

هر گونه نشر این مطالب فقط با قرار دادن نام «بازار اسباب بازی»

و درج پیوند <https://toyinfo.ir> در زیر آن مجاز است