

آیا شما هم باورهای خطرناکی در ارتباط با فروش دارید؟



**گروه شرکتهای آرک**

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



## آیا شما هم باورهای خطرناکی در ارتباط با فروش دارید؟

### مقدمه:

سلام، این مقاله از طرف سایت آرک به شما تقدیم شده است. شاید شما در یکی از سمینارهای تخصصی گروه آرک شرکت نموده و یا پیش از این با این شرکت به عنوان حامی ویژه انجمن های مالی معتبر آشنا شده باشید. شاید هم با یکی از محصولات ما کار نموده و یا از طریق یکی از همکاران خود نام ما را شنیده باشید. اگر هم با گروه آرک آشنا نیستید، توصیه ما این است که همین الان خواندن را متوقف نموده و به سایت [WWW.ARKGROUP.IR](http://WWW.ARKGROUP.IR) سری بزنید. ما مطمئن هستیم که یکی از محصولات نرم افزاری آرک به بهتر نمودن کسب و کار شما کمک خواهد نمود.

فروش تابع قواعد و قوانینی است که فروشندگان ماهر با اجرای درست و بموقع آن ، رضایت مشتری را به دست می آورند تا جایی که مشتریان تمایل دارد محصول یا کالا را خریداری کند . گاه باورهای اشتباه و رایجی وجود دارد که مانع بزرگی است بر سر راه فروش . یعنی گاهی اوقات تلاش بیشتر ما برای افزایش فروش، درست نتیجه معکوس می دهد. اگر تمایل دارید درباره این باورهای نادرست بخوانید ، این مقاله را دنبال نمایید.



## آیا شما هم باورهای خطرناکی در ارتباط با فروش دارید؟

در دنیای کسب و کار ، باورها و اعتقادات غلطی در مورد فروش وجود دارد که برخی از آنها احمقانه است .



### باور اول – دوست شدن با مشتری

برخی از فروشندگان سعی دارند خیلی زود با مشتری صمیمی شوند. جالب است بدانید خیلی از مشتریان از این رفتار رنج میکشند. مشتریان انتظار دارند به آنها کمک کنید تا مشکلشان حل شود.

### باور دوم – ظاهرسازی برای جلب توجه

اگر در کار خود صداقت و درستی نداشته باشید ، مشتریان به سرعت متوجه میشوند . آنها بیش از هر چیز از فروشندگان و تامین کنندگان خود صداقت میخواهند . اگر به چیزی یا کسی که نیستید تظاهر کنید بزودی آشکار خواهد شد و به دنبال آن شکست خواهید خورد.



### باور سوم – تمرکز برای خاتمه ی فروش

مشتریان از فروشندگانی که آنها را مجبور به خرید میکنند متنفر هستند . آنها دوست دارند فروشندگان به کار خود اشتیاق داشته باشند و به آنها در تصمیم گیری مربوط به خرید کمک کنند . حتی اگر به آنها بگویند که آن کالا را از جای دیگری بخرند یا اینکه اصلا نخرند.

### باور چهارم – "نه" مشتری را جدی نگیرید

گاهی اوقات مشتریان به پیشنهادهای شما پاسخ منفی میدهند ، اما درحقیقت منظورشان این است که "شاید بخرم و شاید هم نخرم" در واقع از فروشنده انتظار دارند به آنها کمک کنند تا تصمیم گیری درستی انجام دهند.



## آیا شما هم باورهای خطرناکی در ارتباط با فروش دارید؟



### باور پنجم - متوجه کردن مشتری به ویژگیهای جذاب کالا:

برخی از فروشندگان تلاش میکنند به جای معرفی تمامی ابعاد یک کالا یا خدمات به مشتریان، تنها برخی از ویژگیهای جذاب آن را برای مشتریان برجسته کنند. این در حالی است که مشتریان دنبال سود و منفعتی هستند که از آن کالا یا خدمت نصیب آنها میشود.

### باور ششم - حق همیشه با مشتری است.

اگر چه برخی از مشتریان دوست دارند شما آنها را لوس کنید، اما بسیاری از آنها از شما انتظار دارند در تصمیم گیری به آنها کمک کنید، نه اینکه همواره به آنها بگویید "حق با آنها است". فروشندگانی که همواره با مشتریان موافق هستند، از نظر مشتریان خود افرادی ضعیف و حقیر به حساب می آیند که قابل اعتماد نیستند و نمی توان روی حرفشان حساب کرد.

منبع: [www.about.com](http://www.about.com)

با در اختیار داشتن آخرین و مهمترین مقالات و اخبار روز دنیا در حوزه های مالی، مدیریت، منابع انسانی و فناوری، و نیز بهره مندی از دوره های آموزشی رایگان و اطلاع از آخرین بخشنامه ها و اطلاعیه های مالیاتی و ... تنها یک کلیک فاصله دارید.  
در **خبرنامه آرک** عضو شوید.