



كتاب ٢٢ مفتاحاً للبيع بنجاح

يذكر المؤلفان طرق حديثة لمواجهة التغيير الكبير في سوق الاستشارات المالية والتي ستساعد الخبراء لزيادة دخلهم ومواكبة التطورات.



يذكر المؤلفان طرق حديثة لمواجهة التغيير الكبير في سوق الاستشارات المالية والتي ستساعد الخبراء لزيادة دخلهم ومواكبة التطورات.

1 تحكم بعملية البيع: تحكم بالعملية من جميع النواحي، ومن ضمنها حالة العميل العاطفية والعقلية. كونك الخبير بينكما لا تترك التحكم في يد العميل او مخاوفه.

2 ركز على العملاء: السر للدخل المستمر والثابت هو بناء قاعدة عملاء في بداية مشوارك. العميل هو من قد يستفيد من أكثر من خدمة ولديه فرص تعاون أكثر في المستقبل.

3 روج لعملك بتوضيح مهمتك: حدد مهمة شركتك والدور التي تقوم به ثم اكتب بياناً حتى تتميز عن الاخرين. واجعل المهمة صوب عينيك دائماً لتشجعك على العمل والإخلاص فيه.

4 حدد ثم تعمق: حدد الفئة المستهدفة لخدماتك ثم حاول الترويج لها بما يناسبهم من خلال الدعاية وغيرها. تستطيع ايضاً ان تستعين بعملائك الحاليين لطلب النصيحة.

5 يجب عليك ان تؤمن: سينعكس ايمانك القوي فيما تقدمه من خدمات واهميتها على عمليات البيع. فالثلاث عوامل للبيع الناجح هي استخدام المنطق وإدخال القليل من العاطفة فيه وايضاً ذكر نماذج من تجاربك الشخصية مع خدمات مشابهه.

6 لا تخف من ان تدير ظهرك عند الحاجة: كن فخوراً بما تقدمه ولا تضيع وقتك وجهودك على من لا يستحق. وحاول قدر المستطاع ان تميز الشخص الجاد من المستهتر.

7 اعطهم شيئاً ليوافقوا عليه: احرص على تبسيط عرض البيع للعميل واستخدم الأسئلة لتوضيح افكارك أكثر وحتى تصلان لاتفاق في الفكر يشجعه على العمل معك. مثلاً: هل تريد المحافظة على مستوى معيشتك الحالي حتى بعد التقاعد؟

8 طور نمط تسويقي: ابحث عن نظام البيع الذي يناسبك ويدر عليك بالربح واستمر في تكراره واعمل على تحسينه ما بين الفترة والأخرى.

9 اتبع قاعدة ٦-٢-٢٠: اذا واجهت فترة خمول في العمل فاستخدم هذه القاعدة، اقضي ٦٪ من وقتك في ممارسة الاستراتيجيات والتي تعلم بالفعل بفعاليتها العالية و ٢٠٪ في البحث عن الجديد في جميع المجالات التي تخدم عملك و ٢٠٪ في تطبيق ما تعتقده سينجح من البحث ثم ضمه إلى نسبة ٦٠٪ وهكذا.

10 استخدم التكنولوجيا: نظم معلومات عملائك إلكترونياً وحدثها بكل تفاصيل جديدة. ونظم منبهات يومية بالنشاطات التسويقية التي يجب ان تقوم بها.

11 افتح نافذة جوهاري: وهي نظرية تشرح طبيعة العلاقات الإنسانية. الهدف هنا هو ان تزيد نسبة معرفتك بعملائك واحتياجاتهم واهدافهم حتى تكون العلاقة اقوى وأقرب. ولتشجعهم شارك بعض المعلومات الشخصية عن نفسك.

12 سوق لنفسك: ولخبرتك، تأكد من ان يسمع الناس بقدرتك على تقديم الحلول الرائعة لمشاكلهم.

13 اصنع فرص للمزيد من العمل مع عملائك الحاليين: وهم أسهل وضمن طريقة لزيادة الدخل. تأكد من ان تبحث دائماً عن المستجدات في احتياجات عملائك الحالية والمستقبلية وبادر باقتراحها عليهم.

14 اتقن مهارات التواصل: وهي السر في سوق الاستشارات المالية. واهم ثلاثة مهارات هي؛ طرح الأسئلة المناسبة على العميل ومهارة الاستماع ومهارة تقديم العروض المميزة.

16 طالب بالاعتراضات: انه من الجيد ان يعبر العميل عن اعتراضاته حتى تستطيع الرد عليه واقناعه بدل من ان يصمت ويرفضك بدون اي مبرر. كما تستطيع دائماً التخطيط للرد على الاعتراضات التي تتوقع سماعها من العميل قبل الاجتماع.

15 ركز على إتمام الصفقة: ضع هذا الهدف امام عينيك واجعل كل ما تفعله او تقوله خطوة تقربك منه أكثر. وتذكر ان اهم نقطة في السوق الحالي هي العلاقة الشخصية وبناء الثقة بينك وبين العميل.

17 كن مديرك الشخصي للمبيعات: يجب ان تكون مسؤولاً عن تطويرك الوظيفي وتحفيزك الشخصي للعمل. والاهم هو ان تراقب نتائج عملك وتعمل على تحسينها. ولا تخجل من توظيف مدرب مبيعات اذا واجهتك أي مشكلة.

18 اعمل على جمع التوصيات: لا تخجل من سؤال عملائك بأن يوصوا بك لدائرة معارفهم فهذه العلاقات تتطلب جهداً قليلاً ولكن تعود عليك بالكثير.

19 اصنع بيان رؤية مميز: بياناً يوضح قيم شركتك ونظرتك المستقبلية وشاركه من فريقك ليعزز روح التعاون. كم ان من الممكن ان يتغير البيان من التغييرات التي تحدث في عملك.

20 قم بتجهيز سيناريو لإتمام الصفقات: خطط لسيناريو مثالي لتشجيع العميل للموافقة. يجب ان يتكون من ثلاثة أجزاء؛ الكلمات السحرية والتي تساعد في اقناع العميل والمرونة تسمح لك بالتعديل واخيراً ان تجعل النص يناسب شخصيتك.

21 اجعلهم يحبك: كما ذكرنا سابقاً عن اهمية العلاقات الشخصية. تعرف على ما قد يقربك من العميل من صفاتك الشخصية كحسك الفكاهي مثلاً. حاول ان تكون الشخص الذي يريد العميل مشاركته خطط المستقبل كما تستطيع استخدم اهتمامات العميل لمحاولة التقرب منه.

22 نشط نجاحك: قد يتسبب التركيز على النجاح الوظيفي لمشاكل في نواحي أخرى من حياتك. احط نفسك بالإيجابية وانتبه لما تقرئه من كتب او ما تشاهده من أفلام او حتى لمن تقضي معه وقتك. نشط حياتك عقليا وعاطفيا وجسديا ودينيا. ولا تخجل من طلب المساعدة.



**BUSINESS
CONTENT**
محتوى الاعمال



@Bus_content #Bus_content