**هنر فروش کردن**

**برایان تریسی**

۱. تنها مانع اساسی بر سر راه موفقیت بزرگ در فروش، توانایی شما در وادارکردن مشتری به تصمیم‌گیری است

۲. اگر در قطعی کردن فروش مهارت کافی داشته باشید و اگر بتوانید در پایان کار از مشتری بخواهید سفارش خرید بدهد، باید در برخورد با پیدا کردن مشتری جسارت بیشتری به خرج دهید. اینگونه به عزت نفس بیشتری می‌رسید و از تصویر ذهنی بهتری برخوردار می‌گردید

۳. اعتماد به نفس احتمالا روی مشتریان بالقوه شما تاثیر میگذارد تا خوشحال‌تر از همیشه از شما خرید کنند

۴. در کار فروش، شخصیت شما مهمتر از اطلاعاتی است که درباره محصول خود دارید. شخصیت شما مهمتر از مهارتهای فروش شماست. مهمتر از محصول یا خدماتی است که آن را به فروش می‌رسانید. شخصیت شما ۸۰ درصد موفقیت فروش شما را رقم میزند

۵. بدون اعتماد به نفس تقریبا فروش‌کردن غیرممکن میشود. اگر فاقد اعتماد به نفس باشید، به بهانه‌های مختلف با مشتری بالقوه حرف نمی‌زنید. هر جا که امکان عدم موفقیت وجود داشته باشد، درگیر نمیشوید

۶. هر چه خودتان را بیشتر دوست بدارید، دیگران را بیشتر دوست خواهید داشت. وقتی دیگران را دوست بدارید، اعتماد و اطمینان آنها به شما بیشتر میشود و هر چه اطمینان آنها به شما بیشتر شود، با احتمال بیشتری آنچه را می‌فروشید از شما میخرند

۷. همیشه توصیه‌های کسی که را که دوست داریم در مقایسه با توصیه‌های کسی که درباره‌اش مطمئن نیستیم، بیشتر می‌پذیریم

۸. فروشندگان بزرگ می‌گویند هر اتفاقی که بیفتد مسئولیتش بر عهده من است

۹. بزرگترین اشتباهای که ممکن است بکنید این است که فکر کنید برای کسی جز خودتان کار میکنید. از روزی که اولین شغل خود را می‌گیرید تا زمانی که بازنشسته میشوید، برای خودتان کار میکنید(مثال شرکت من، کارکنان من و ...)

۱۰. برندگان راه‌حل‌گرا هستند. آنها همیشه دنبال راههای می‌گردند که مسایل خود را حل کنند و با چالشهایی که همه‌روزه با آن رو به رو هستند، برخورد نمایند

۱۱. برای موفقیت دو چیز احتیاج است:

الف) تصمیم بگیرید که دقیقا چه میخواهید

ب) تصمیم بگیرید که برای رسیدن به خواسته خود مایلید چه بهایی بپردازید و بعد مصمم شوید که این

بها را بپردازید

۱۲. داشتن بلند پروازی برای رسیدن به موفقیت بزرگ ضرورت دارد

۱۳. برای موفق‌شدن، هوش عاطفی سببی است که شخص بتواند با دیگران روابط بهتری برقرار کند و به احساسات، اندیشه‌ها و روحیات دیگران بها بدهد

۱۴. کسی که با دیگران همدردی میکند، ممکن است دلش برای دیگران بسوزد، اما به آنها از بیرون نگاه‌ میکند اما کسی که با دیگران همدلی میکند، میخواهد به درون ذهن مشتری برود و موقعیت و نیازهای او را درک کند

۱۵. فروشندگان برجسته در اندیشه دومین و سومین فروش به یک مشتری هستند. به همین دلیل در کوتاه‌مدت به رفتار همدلانه بهای بیشتری میدهند

۱۶. اگر یک فروشنده بیش از اندازه بلند پرواز و آرزومند باشد، به مشتری به اندازه کافی توجه نمیکند و مشتری هم این را حس میکند. اگر فروشنده بیش از حد همدلی نشان دهد، به قدر کافی قاطعیت نخواهد داست که تقاضای فروش کند. تعادل امری ضروری است

۱۷. فروشندگان برجسته خودشان را باورد دارند. آنها سوای خودشان، به شرکتی که آنجا کار میکنند و محصولات و خدماتی که ارائه‌ می‌دهند نیز اعتقاد دارند

۱۸. به فروشندگان برجسته در بهترین شرکتها نگاهی بیندازید. خواهید دید که چقدر نسبت به کالا و خدماتی که ارائه میدهند تعصب دارند. به همین دلیل است که تا این اندازه فروش دارند

۱۹. استحکام شخصیت خود را چونان چیزی مقدس پاسداری کنید. باید در همه امور با خود صداقت کامل داشته باشید. با خود و دیگران صادقانه زندگی کنید

۲۰. مهم است هرگز نگویید کالای شما می‌تواند کاری را انجام دهد که در واقع نمیتواند. هرگز ادعای کاذب نکنید. حتی مبالغه هم نکنید. حتی اگر بتوانید به نقطه ضعفی در کالای خود اشاره کنید، میتوانید به اعتبار و حقانیت کار خود بیفزایید

۲۱. اینکه درباره خودتان چه احساسی دارید، مهمترین عامل تعیین‌کننده کیفیت روابط شماست

۲۲. برای اینکه در کار فروش موفق شوید، باید محصولاتتان را دوست بدارید و از کاری که برای رفع نیاز مشتریان میتواند بکند لذت ببرید

۲۳. قانون انتظارات میگوید: آنچه را با اطمینان انتظارش را داشته باشید، به آن دست پیدا میکنید. اگر انتظار موفقیت داشته باشید، موفق خواهید شد. اگر انتظار داشته باشید به هر جایی که می‌روید اسم و رسم و شهرت پیدا کنید، همین اتفاق خواهد افتاد

۲۴. انتظارات شما، مثبت یا منفی، به طور کامل تحت کنترل شما هستند. این انتظارات می‌توانند به شما کمک کنند یا به زیان شما کار کنند. این انتظارات روی رفتار کسانی که در پیرامون شما هستند تاثیر میگذارند

۲۵. اگر با اطمینان انتظار فروش‌کردن را داشته‌باشید و به اعتراضات مشتری بها ندهید، مشتری سرانجام آرام میگیرد و اقدام به خرید میکند. وقتی فروشنده مطمئن و مثبت باشد، بسیاری از این خریداران بالقوه تبدیل به خریداران بالفعل میشوند

۲۶. هر چه فروشنده مثبت‌تر و مطمئن‌تر باشد، خریدار از خریدی که میکند راضی‌تر خواهد بود

۲۷. قانون مطابقت میگوید: دنیای بیرون شما بازتاب دنیای درون شماست. به عبارت دیگر آنچه در بیرون از شما اتفاق می‌افتد، بازتاب آن‌ چیزی است که در درون شما میگذرد. اگر میخواهید فروش یا زندگی شخصی خود را تغییر بدهید، باید درونتان را تغییر بدهید

۲۸. همه موفق‌ها، صبح زود از خواب بیدار میشوند اما متوسط‌ها در آخرین دقایق رختخوابشان را ترک میکنند و بدون اینکه مطالعه‌ای بکنند، به عجله به محل کارشان میروند

۲۹. وقتی خود را ملزم میکنید روزی سی تا شصت دقیقه کتاب بخوانید، به زودی به یکی از پرمهارت‌ترین و با معلومات‌ترین و درضمن پردرآمدترین اشخاص فروش تبدیل میشوید. کدام کتاب را باید بخوانید؟ بر اساس قانون جاذبه، مناسب‌ترین کتابها را در زمان مشخص میخوانید

۳۰. خواندن برای مغز به همان اندازه مهم است که ورزش کردن برای تن. هر چه بیشتر کتاب بخوانید، مدبرتر و هوشیارتر میشوید. وقتی درباره فروش بیشتر میخوانید، دیدگاههای جدیدی پیدا میکنید که به طور موثرتری فروش کنید. هر چه بیشتر بخوانید، سریع‌تر به راس حوزه فعالیت خود میرسید