



**COACH
AND
KEYS**

Tools & tips

3 τρόποι να ξεχωρίσετε στις πωλήσεις

Πόσο ξεχωρίζεις στις πωλήσεις;

Σε ένα ανταγωνιστικό και συνεχώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον, οι πωλητές αντιμετωπίζουν ποικίλα εμπόδια που επηρεάζουν την απόδοσή τους και την επίτευξη των στόχων τους. Διεθνείς έρευνες, όπως αυτή του Πανεπιστημίου της Κολούμπια, καταδεικνύουν πως ο φόβος της απόρριψης και άλλοι ψυχολογικοί παράγοντες οδηγούν σε σημαντικές δυσκολίες: περίπου το 40% των βετεράνων πωλητών έχει αναφέρει σοβαρά επεισόδια απροθυμίας κατά την αναζήτηση νέων πελατών, ενώ ο μέσος πωλητής αφιερώνει ελάχιστο χρόνο σε προσωπικές επαφές.



Οι πωλητές συχνά υπερεκτιμούν τις ικανότητές τους, κάτι που μπορεί να οδηγήσει σε χαμένες ευκαιρίες και μειωμένη απόδοση. Για να πετύχουν, είναι κρίσιμο να γνωρίζουν σε βάθος την προσωπικότητά τους, να αναγνωρίζουν τα δυνατά και αδύναμα σημεία τους και να κατανοούν πώς αυτά επηρεάζουν τη συμπεριφορά τους στις πωλήσεις.

Ο σαφής καθορισμός στόχων τους επιτρέπει να διατηρούν εστιασμένη προσέγγιση, να αναπτύσσουν στρατηγικές και να μετρούν την πρόοδό τους. Παράλληλα, η σωστή επιρροή –που βασίζεται στην αυθεντικότητα, την ενσυναίσθηση και την ουσιαστική επικοινωνία– τους βοηθά να δημιουργούν ισχυρές σχέσεις με τους πελάτες, να καλλιεργούν εμπιστοσύνη και, τελικά, να οδηγούν σε επιτυχημένες συμφωνίες.

1. Η Προσωπικότητα του Πωλητή

Μάθε Ποιος Είσαι

Η επιτυχία στις πωλήσεις ξεκινά από την κατανόηση του εαυτού σου. Η αυτογνωσία επηρεάζει τον τρόπο που επικοινωνείς, διαπραγματεύεσαι και εμπνέεις εμπιστοσύνη.

Μερικές γενικές αξίες είναι η
αυτονομία, διασκέδαση,
σεβασμός, αποτελεσματικότητα,
αναφνώριση, χρήματα, ευθύνη,
σεβασμός κλπ

Βάλε τον εαυτό σου στη θέση του καταναλωτή

Όταν αγόρασες κάτι πρόσφατα, πέρα από την ανάγκη ή την επιθυμία, τι ήταν αυτό που σε έκανε να αισθανθείς άνετα και σίγουρος για την απόφασή σου; Ήταν η εμπιστοσύνη στον πωλητή, η εξυπηρέτηση ή το πώς σου παρουσίασε το προϊόν;

Οι αποφάσεις και τα κίνητρα στηρίζονται στις αξίες και τις πεποιθήσεις

Ποιες είναι οι δικές σου αξίες; Τι είναι σημαντικό για εσένα στην πώληση;
Τι πιστεύεις ότι νομίζουν οι άνθρωποι για εσένα όταν τους πουλάς;
Τι πιστεύεις εσύ ότι είσαι; Αν πχ πιστεύεις ότι χειραγωγείς τον πελάτη, τότε είναι πιθανό να εγκαταλείψεις στο πρώτο "όχι"

Ας υποθέσουμε ότι κάνεις door-to-door πωλήσεις και λες στον εαυτό σου: «Δεν μπορώ να το κάνω». Αυτή είναι μια περιοριστική πεποίθηση. Από πού προέρχεται; Είναι αντικειμενική ή απλά μια εσωτερική φοβία

2. Η Στοχοθεσία

Πώς Έχεις Θέσει τους Στόχους σου;

Ο καθορισμός στόχων είναι καθοριστικός για τη βελτίωση της απόδοσής σου στις πωλήσεις. Χωρίς σαφείς, μετρήσιμους και εφικτούς στόχους, η πρόοδός σου θα είναι ασαφής και μη ελεγχόμενη.

Γράψε ποιό είναι το επιθυμητό για εσένα αποτέλεσμα

Τι αφορά αποκλειστικά εσένα και τις δικές σου ενέργειες η έκβαση του;

Τι δεν μπορείς να ελέγξεις σε σχέση με το στόχο αυτό;

Τώρα γράψε σε τμήματα τους πιθανούς στόχους ώστε να φτάσεις στο επιθυμητό αποτέλεσμα

Γράψε το στόχο σου με σαφήνεια

Κατά το στάδιο καθορισμού στόχου, θα πρέπει να ληφθούν υπόψιν τα ακόλουθα κριτήρια που θα τον αξιολογήσουν:
Είναι ο στόχος υπό τον έλεγχό σου;
Σου δίνει κίνητρο;

Χρήση του SMART Συστήματος

Ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να θέσεις στόχους είναι να χρησιμοποιήσεις το SMART πλαίσιο:

Specific (Συγκεκριμένος): Τι ακριβώς θέλεις να πετύχεις; Πώς θα το μετρήσεις;

Measurable (Μετρήσιμος): Πώς θα γνωρίζεις ότι έχεις πετύχει τον στόχο; Ποιά είναι τα μέτρα;

Achievable (Εφικτός): Είναι ρεαλιστικός ο στόχος σου;

Relevant (Σχετικός): Σχετίζεται με τις φιλοδοξίες και την καριέρα σου;

Time-bound (Χρονικά προσδιορισμένος): Μέχρι πότε πρέπει να τον επιτύχεις; Βάλε συγκεκριμένη χρονική στιγμή και όχι γενικές διορίες

Ατομικές επιδόσεις

Ανέλυσε την απόδοσή σου και θέσε στόχους σε τομείς όπως: χρόνος αναζήτησης πελατών, έσοδα, διερεύνηση αναγκών και αντιρρήσεων, ποιότητα επικοινωνίας, αριθμός συστάσεων και καθημερινών επαφών, καθώς και ποσοστά επιτυχίας ανά στάδιο. Μέτρα, αξιολόγησε, βελτίωσε.

Τι προδοκείς από τις συναντήσεις σου;

Είναι βασικό να ξέρεις τι περιμένεις από κάθε συνάντηση. Σε μια πρώτη επαγγελματική επαφή, στόχος είναι συνήθως η γνωριμία που οδηγεί σε μελλοντική πώληση.

Σε κοινωνικές εκδηλώσεις, στόχος είναι το χτίσιμο σχέσεων. Καθόρισε τι θέλεις να έχεις πετύχει ως το μεσημέρι ή το τέλος της ημέρας σε πωλήσεις, διαχείριση ή δικτύωση. ή networking;

3. Η Επιρροή σου

Η ικανότητά σου να επηρεάζεις τους άλλους είναι κρίσιμη για την επιτυχία στις πωλήσεις. Οι πελάτες δεν αγοράζουν μόνο το προϊόν, αλλά και την εμπειρία, την αξιοπιστία και την εμπιστοσύνη που τους μεταδίδεις.

Μερικές ερωτήσεις που μπορείς να δώσεις έμφαση αφορούν τις ανάγκες και επιθυμίες, τα κριτήρια επιλογής, τον decision maker και τους παράγοντες που τον περιορίζουν τον πελάτη

Οι άνθρωποι ενδιαφέρονται πρωτίστως για τον εαυτό τους

Μην επικεντρώνεσαι μόνο στο προϊόν σου. Κάνε ερωτήσεις, μοιράσου χρήσιμες πληροφορίες και βοήθησε τον πελάτη να εκφραστεί.

Κάνε τις σωστές ερωτήσεις

Οι επαγγελματίες ρωτούν, οι ερασιτέχνες απαντούν. Διερεύνησε τις ανάγκες, τις επιθυμίες και τους στόχους του πελάτη:

- Τι θέλει να επιτύχει;
- Θέλει να κερδίσει κάτι ή να απαλλαγεί από κάτι;

Χρησιμοποίησε τη γλώσσα του πελάτη

Προσαρμόσου στο λεξιλόγιο και στον τρόπο επικοινωνίας του. Έτσι, θα δείξεις ότι τον κατανοείς πραγματικά.

Να είσαι ανθρώπινος και φιλικός

Η συμπάθεια είναι ένα ισχυρό εργαλείο στις πωλήσεις. Οι άνθρωποι αγοράζουν πιο εύκολα από κάποιον που συμπαθούν.

Άκουσε πολύ προσεκτικά

Η ακρόαση είναι ίσως η πιο σημαντική δεξιότητα στις πωλήσεις. Κράτα μια αναλογία 30% εσύ – 70% ο πελάτης. Επίσης, με το να αφήνεις τον πελάτη να μιλάει τον κάνεις να νιώθει πιο σημαντικός και έχεις περισσότερες πιθανότητες διερεύνησης

Εστίασε στη δράση

Δείξε ξεκάθαρα τα βήματα που χρειάζονται για να γεφυρώσει ο πελάτης το χάσμα από την τωρινή του κατάσταση στο επιθυμητό του μέλλον. Απόφυγε γενικότητες και κοινότυπες φράσεις.

Θέλεις να ξεχωρίσεις στις πωλήσεις σου;

Η πώληση είναι ένα σύνολο δεξιοτήτων που μπορεί να βελτιωθεί με συνειδητή προσπάθεια και στρατηγική προσέγγιση. Κατανόησε τον εαυτό σου, ανέπτυξε την ικανότητά σου να επηρεάζεις τους άλλους και θέσε σαφείς στόχους.

Η επιτυχία στις πωλήσεις εξαρτάται από περισσότερα από τις τεχνικές γνώσεις – η συναισθηματική νοημοσύνη καθορίζει το 58% της επαγγελματικής επιτυχίας, ενώ οι πωλητές με υψηλό EQ αποφέρουν 2 φορές περισσότερα έσοδα. Οι ομάδες με υψηλό ηθικό είναι 21% πιο κερδοφόρες και 17% πιο παραγωγικές, ενώ το 80% των πελατών δίνει την ίδια σημασία στην εμπειρία που λαμβάνει όσο και στα προϊόντα. Ενίσχυσε τις δεξιότητές σου και απογείωσε τις πωλήσεις σου – ανακάλυψε πώς στο αρχείο πωλήσεων!

Στο **Coach and Keys**, βοηθάμε τους επαγγελματίες των πωλήσεων να ξεχωρίσουν στην αγορά, να αυξήσουν την επιρροή τους και να πετύχουν διαρκή αποτελέσματα. Μέσα από πρακτικές και αποδεδειγμένες στρατηγικές, σας δίνουμε τα εργαλεία για να πουλάτε με αυτοπεποίθηση και να δημιουργείτε σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες σας. Ξεχωρίστε στις πωλήσεις και αυξήστε τα αποτελέσματά σας

Μάθετε περισσότερα: Στείλτε μας email στο info@coachandkeys.com ή επισκεφθείτε το coachandkeys.com.



**COACH
AND
KEYS**