

قبل از هر چیز داستانی در مورد یک پسر فروشنده را برایتان می‌گویم.

یک پسر تگزاسی برای پیدا کردن کار از خانه به راه افتاد و به یکی از فروشگاه‌های بزرگ در ایالت کالیفرنیا که همه چیز می‌فروشد، رفت. مدیر فروشگاه به او گفت: (یک روز فرصت داری تا به‌طور آزمایشی کار کرده و در پایان روز با توجه به نتیجه‌ی کار در مورد استخدام تو تصمیم می‌گیریم.)

شما می‌توانید دو اصل را فراموش نکنید؟

**اصل اول فروش این است:**

**همیشه حق با مشتری است**

**و اصل دوم فروش این است:**

**در مواقعی شک دارید آیا حق با مشتری است یا نه، به اصل اول رجوع کنید!**

در پایان اولین روز کاری، مدیر به سراغ پسر رفت و از او پرسید که چند تا فروش داشته است. پسر پاسخ داد: (یک فروش)

مدیر با تعجب گفت: تنها یک فروش؟! بی‌تجربه‌ترین متقاضیان در اینجا حداقل ده تا بیست فروش در روز دارند. حالا مبلغ فروشت چقدر بوده است؟

پسر گفت: ۱۳۴,۹۹۹ دلار

مدیر تقریباً فریاد کشید: ۱۳۴,۹۹۹ دلار؟ مگر چه فروخته‌ای؟



پسر گفت: اول یک قلاب ماهیگیری کوچک فروختم، بعد یک قلاب ماهیگیری بزرگ، بعد یک چوب ماهیگیری گرافیت به همراه یک چرخ ماهیگیری ۴ بلبرینگه. بعد پرسیدم کجا می‌روید، گفت ماهیگیری در خلیج پشتمی. من هم گفتم پس به قایق هم احتیاج دارید و یک قایق توربوی دو موتوره به او فروختم.

بعد پرسیدم اتومبیلتان چیست و آیا می‌تواند این قایق را بکشد که گفت هوندا سیویک. پس من هم یک بلیزر به او پیشنهاد دادم که او هم خرید.

مدیر با تعجب پرسید: او آمده بود که یک قلاب ماهیگیری بخرد و تو به او قایق و بلیزر فروختی؟

پسر به آرامی گفت: نه، او با همسرش دعوا کرده و اعصابش به هم ریخته بود و آمده بود یک بسته قرص اعصاب بخرد که من گفتم پس آخر هفته‌ی شما خراب شده است، بیا یک برنامه‌ی ماهیگیری برای ترتیب بدهم!

**دلیل این موفقیت بی‌نظیر چه بود؟**

احترام به مشتری، حس کمک کردن به مشتری و هم درد بودن با مشتری، این‌ها همگی می‌توانند جواب درست باشند. فروش به زبان ساده، مبادله اطلاعات بین فروشنده و خریدار است. یک فروشنده خلاق و ماهر کسی است که به بهترین نحو بتواند اطلاعات مربوط به نیاز مشتری را کسب کرده و سپس اطلاعات مربوط به محصول خود را در اختیار وی قرار دهد.



در فروشندگی به مواردی از جمله برنامه ریزی، آداب گفت و گو با مشتری، چگونگی تحت تأثیر قرار دادن مشتری، عکس العمل مناسب در مقابل بدگویی های رقبه، اهمیت به زیبایی و آراستگی خود، تمیزی و مرتب بودن محل کار و... می توان اشاره کرد.

**اما یک فروشنده خوب باید نکاتی را هم رعایت کند تا فروش بیشتری داشته باشد:**

۱- منافع خود و مشتری را مشترک بدانند.

۲- به مشتریان خود اعتماد به نفس بدهد.

۳- هیچ گاه کالایی را به زور به مشتری تحمیل نمی کند.

۴- در مقابل نظرهای مشتری انعطاف پذیر است.

۵- روابط عمومی بالایی دارد.

۶- شنونده خوبی است.

۷- اطلاعات کاملی در مورد شغل خود دارد.

۸- به حفظ مشتریان می پردازد.

