

أسرار من أجل إتقان فن البيع هذه أربع خطوات مستخلصة من تجارب وخبرات حياتية لعمالقة المبيعات في العالم (توم هوبكنز وغيره). لا ينقصك سوى البدء في تفعيلها، وستتمكن من إتقانها بالممارسة ومع مرور الوقت ستصبح فعالاً بائعاً ماهراً : 1. كلما أحببت منتجك أعجب الناس به أكثر. من الأمور العجيبة في عالم البيع، أنه يمكنك إقناع أي شخص بمنتجك بمجرد عشقك له! والأعجب من ذلك، أنه كلما زدت إعجاباً وعشفاً وشغفاً بمنتجك، اهتم الناس بك وبمنتجك أكثر. ويؤكد خبراء مجال البيع أهمية هذا الأمر. أفضل وصفة لقتل منتجك، عليك استخدام كل المؤثرات العاطفية مثل: الصور الجذابة، ونبرة الصوت الحماسية، 3. يشتري الناس المنتج الذي يناسب احتياجاتهم فقط. عندما تلتقي بالعميل فلا تتحدث إطلاقاً ! إلا عندما تعرف بدقة احتياجاته، وفي اللحظة التي تكتشف فيها ذلك، جرب ذلك اليوم، مثال : أثناء تسويق أحدهم لكورسات تعليمية. أخبره العميل أنه يريد أن يحقق مصدر دخل إضافي. لم يتحدث عن أهمية الكورس في زيادة ثقافته أو معرفته أو غيره، تحدث له – فقط – عن كيف سيجعله المنتج يحقق دخلاً مهماً، أنك بمجرد استخدام هذه الاستراتيجية مع الناس، سوف يشعرون أنك أنت السبيل الوحيد لحل مشكلتهم. كيف! عندما تتعامل مع المشتري، تخيل أنك والده أو صديقه، واجعل تركيزك وكيانك على مصلحته هو، وليس مصلحتك أنت (اتمام الصفقة وتحقيق الربح)؛ حينئذ سوف تصبح بائعاً محترفاً. يكفيك تطبيق هذه الاستراتيجية – فقط – وستشاهد مبيعاتك تتضاعف ومن ثم أرباحك. هذا ما أكدّه سينسر جونسون صاحب الكتاب “بياع الدقيقة الواحدة”. قد تتساءل: عندما أركز على مصلحته، أين مصلحتي أنا! خذها قاعدة، في اللحظة التي تركز فيها على مصلحة العميل، سوف تأتيك الأرباح من حيث لا تدري. ونختم باقتباس رائع من كتاب إتقان فن البيع لمؤلفه توم هوبنز : “إذا أخبر رجل المبيعات جمهوره بالحقيقة، سيراتابون في كل كلامه