

«یک فروشنده‌ی فوق ستاره شوید»

۲۱ روش عالی

برای فروش بیشتر، سریع‌تر و آسان‌تر

در بازارهای دشوار

برایان تریسن / محمد جواد نعمتی

انتشارات پل

تریزی، برایان، ۱۹۳۲ - م
یک فروشنده فوق العاده شوید: ۲۱ (بیست و یک) روش عالی برای فروش بیشتر، سریعتر و آسانتر، در بازارهای دشوار / نویسنده برایان تریزی؛ مترجم محمد جواد نعمتی - تهران: پل، ۱۳۸۴، ۱۷۶ ص.

ISBN: 964-9944-02-X

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیبا
عنوان اصلی: Be a sales superstar: 21 great ways to sell more, faster, easier in tough markets

این کتاب قبلاً با عنوان "۲۱ (بیست و یک) راز موفقیت ستارگان بزرگ فروش جهان (ستاره بزرگ فروش شوید)" نیز منتشر شده است.
۱. فروشندگی ۲. فروشندگان. الف. نعمتی، محمد جواد، مترجم. ب. عنوان. ج. عنوان: ۲۱ (بیست و یک) روش عالی برای فروش بیشتر، سریعتر و آسانتر، در بازارهای دشوار. د. عنوان: ۲۱ (بیست و یک) راز موفقیت ستارگان بزرگ فروش جهان (ستاره بزرگ فروش شوید).

۶۵۸ / ۸۵

۹ پ ۴ / ۵ / ۲۵ / ۵۳۳۸ Hf

الف ۱۳۸۴

م ۸۴ - ۳۲۳۷۷

کتابخانه ملی ایران



انتشارات پل

نام کتاب: یک فروشنده فوق ستاره شوید

مؤلف: برایان تریزی

مترجم: محمد جواد نعمتی

ناظر فنی چاپ: محمد بابائی

طرح روی جلد: حسن گل حروف نگاری: ثنا

چاپ: کیمیا شمارگان: ۵۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، ۱۳۸۶ شابک: ۹۶۴-۹۹۴۴-۰۲-X

طراحی جلد و لیتوگرافی: باهر گرافیک (۶۶۴۶۲۵۶۹)

خیابان انقلاب - خیابان فخر رازی، تقاطع لیانی نزاد، نبش چهارراه، شماره ۲/۱۳۷

تلفن مرکز پخش: ۶۶۴۶۲۵۶۹ - ۶۶۹۵۹۹۷۱ همراه: ۰۹۱۲۱۲۰۵۹۳۳

قیمت: ۲۲۰۰ تومان

فهرست ملدراجات

۱۱	 درباره‌ی نویسنده
۱۳	 پیشگفتار
۱۹	 مقدمه
۲۷	 ● فصل اول
۲۷	 خود را به پیشرفت متعهد سازید
۳۱	 تمرینات عملی
۳۳	 ● فصل دوم
۳۳	 به گونه‌ای عمل کنید که گویا امکان شکست وجود ندارد
۳۶	 تمرینات عملی
۳۷	 ● فصل سوم
۳۷	 با تمام وجود به کار مشغول شوید
۳۹	 تمرینات عملی
۴۱	 ● فصل چهارم
۴۱	 خود را به عنوان یک حرفه‌ای تمام عیار قلمداد کنید
۴۶	 تمرینات عملی
۴۷	 ● فصل پنجم
۴۷	 برای هر تماس و قرار ملاقاتی آمادگی کامل داشته باشید
۴۸	 تحقیقات قبل از جلسه
۴۹	 موضوعات پیش از جلسه

۵۱	تحلیل بعد از جلسه
۵۲	تمرینات عملی
۵۳	● فصل ششم
۵۳	خود را وقف یادگیری مستمر نمایید
۵۶	رهبران، مطالعه کنندگان هستند
۵۷	گوش کنید و یاد بگیرید
۶۲	یادگیری از متخصصان
۶۲	قاعده‌ی سه درصد را تمرین کنید
۶۴	تمرینات عملی
۶۵	● فصل هفتم
۶۵	مسئولیت کامل نتایج را به عهده بگیرید
۶۸	تمرینات عملی
۶۹	● فصل هشتم
۶۹	در مسائل پایه‌ای و اساسی، کاملاً ماهر شوید
۷۰	مدل AIDA در فروش
۷۰	توجه مشتری را جلب کنید تا به حرف شما گوش کند
۷۱	مشتری را علاقمند کنید
۷۲	میل خرید مشتری را تحریک کنید
۷۳	خاتمه دادن به فروش
۷۵	تمرینات عملی
۷۷	● فصل نهم
۷۷	روابط بلند مدتی ایجاد کنید
۸۰	تمرینات عملی
۸۱	● فصل دهم

۸۱	یک متخصص ارتقاء مالی باشید.....
۸۵	تمرینات عملی.....
۸۷	● فصل یازدهم.....
۸۷	برای هر مشتری از شیوه‌ی فروش آموزشی استفاده کنید.....
۸۸	به مشتری نشان بدهید.....
۸۹	به مشتری بگویید.....
۸۹	از مشتری سؤال کنید.....
۹۱	تمرینات عملی.....
۹۳	● فصل دوازدهم.....
۹۳	با هر مشتری فرا اعتماد سازی کنید.....
۹۶	خود شما کلید فروش هستید.....
۹۶	برای موفقیت لباس بپوشید.....
۹۷	از رهبران تقلید کنید نه از مقلدان.....
۹۸	مراقب جزئیات باشید.....
۹۸	ملزومات جانبی می‌توانند به شما کمک کنند یا آسیب بزنند.....
۹۹	طرز فکر مثبت.....
۹۹	ارزشمندترین دارایی شما.....
۱۰۰	از شواهد و مدارک استفاده کنید.....
۱۰۱	نهایت تلاش خود را انجام دهید.....
۱۰۱	بر محور ارزش تکیه کنید.....
۱۰۳	تمرینات عملی.....
۱۰۵	● فصل سیزدهم.....
۱۰۵	از ایرادات به نحو احسن استفاده کنید.....
۱۰۷	روش کنار گذاشتن.....

۱۱۰	تمرینات عملی.....
۱۱۱	● فصل چهاردهم
۱۱۱	با مسئله‌ی قیمت به صورت حرفه‌ای برخورد کنید
۱۱۸	تمرینات عملی.....
۱۱۹	● فصل پانزدهم
۱۱۹	بدانید چگونه فرآیند فروش را خاتمه دهید.....
۱۲۴	تمرینات عملی.....
۱۲۵	● فصل شانزدهم.....
۱۲۵	روی هر دقیقه حساب کنید.....
۱۳۰	تمرینات عملی.....
۱۳۱	● فصل هفدهم
۱۳۱	از قاعده‌ی ۸۰ / ۲۰ در هر کاری پیروی کنید
۱۳۵	تمرینات عملی.....
۱۳۷	● فصل هجدهم
۱۳۷	قیف فروش خود را پُر نگه دارید.....
۱۳۹	نیروی بازاریابی.....
۱۴۱	بازار خود را قسمت بندی کنید
۱۴۱	هدر دادن وقت تان
۱۴۲	با مشتری‌های بهتر، قرار ملاقات‌های بیشتری بگذارید
۱۴۶	تمرینات عملی.....
۱۴۷	● فصل نوزدهم.....
۱۴۷	از فروش و درآمد، اهداف روشن و مشخصی را تعیین کنید
۱۵۲	تمرینات عملی.....
۱۵۳	● فصل بیستم.....

- محدوده‌ی کاری خود را به خوبی اداره کنید ۱۵۳
- تمرینات عملی ۱۵۶
- فصل بیست و یکم ۱۵۷
- اسرار هفتگانه‌ی موفقیت در فروش را به کار گیرید ۱۵۷
- رمز موفقیت شماره (۱) ۱۵۷
- رمز موفقیت شماره (۲) ۱۵۸
- رمز موفقیت شماره (۳) ۱۵۸
- رمز موفقیت شماره (۴) ۱۵۹
- رمز موفقیت شماره (۵) ۱۵۹
- رمز موفقیت شماره (۶) ۱۵۹
- رمز موفقیت شماره (۷) ۱۶۰
- جمع بندی و نتیجه گیری ۱۶۳
- برایان تریسی به عنوان «سخنران، نویسنده و مربی» ۱۷۱
- منابع آموزشی مؤسسه‌ی «برایان تریسی» ۱۷۳

□ درباره‌ی لويسلده

«برایان تریسی» امروزه بهترین سخنران، مربی و مشاور در زمینه‌ی فروش در سراسر جهان است. او سالیانه بیش از ۲۵۰ هزار مرد و زنی را که در سمینارهای او شرکت می‌کنند، مورد آموزش و راهنمایی قرار می‌دهد. سمینارهایی که بعضاً ممکن است ۲۰ هزار نفر در هر یک از آنها شرکت کنند. او برای افراد بسیاری در شهرهای بزرگ و کوچک، در آمریکا، کانادا و همینطور در ۲۳ کشور دیگر سخنرانی کرده است.

برایان تریسی از زمان شروع به کار خود در سال ۱۹۸۱، با بیش از ۵۰۰ شرکت همکاری داشته است. وی قبل از تأسیس مؤسسه‌ی «برایان تریسی»، در ۲۳ حرفه‌ی مختلف تجاری مشغول به کار بوده است. از فروش صابون و درخت کریسمس گرفته تا کار در بنگاه‌های بزرگ مالی و سرمایه‌گذاری.

او مبتکر و تکمیل‌کننده‌ی جریان‌های عظیمی در صنایع مختلف بوده است. همچنین مجموعه‌ی بسیار تأثیرگذاری از برنامه‌های آموزشی

شنیداری و دیداری را بسط و توسعه داده است که تاکنون به ۱۶ زبان ترجمه شده و در ۲۳ کشور مورد استفاده قرار گرفته است.

برایان تریسی روش مستقیم و روشنی را در فروشنده‌ی آموزش می‌دهد که بر مبنای ایجاد رابطه‌ای بسیار مناسب استوار است و منطبق با تمرکز دقیق بر روی کمک به مشتری در رفع نیاز واقعی خود، در کمترین زمان ممکن و به صورت مقرون به صرفه می‌باشد.

او تاکنون ۲۴ کتاب به رشته‌ی تحریر درآورده است و بیش از ۱۰۰۰ مصاحبه‌ی رادیو و تلویزیونی درباره‌ی موضوع موفقیت شخصی و شغلی داشته است.

وی رئیس مؤسسه‌ی «برایان تریسی» است که دفتر مرکزی آن در «سولانا بیچ» در کالیفرنیا قرار دارد. او متأهل و صاحب ۴ فرزند است. وی همچنین در فعالیت‌ها و مناسبات اجتماعی، بسیار فعال می‌باشد.

□ پیشگفتار

این کتاب برای فروشندگان بلندپروازی نگاشته شده است که مشتاقند فروش خویش را افزایش دهند و سریعاً درآمد بیشتری کسب کنند. این کتاب برای کسانی نوشته شده است که می‌خواهند در زمره‌ی ۱۰ درصد بهترین‌ها در زمینه‌ی کاری خود قرار گیرند.

دو چیز انگیزه‌ی اصلی و اولیه‌ی فروشندگان است: «درآمد و موقعیت اجتماعی». آنها به دنبال درآمد بالا هستند و میزان موفقیت خود را با سطح درآمدشان نسبت به دیگران می‌سنجند. به علاوه، آنها به دنبال شهرت و تحسین شدن به خاطر فعالیت‌ها و موفقیت‌هایشان هستند.

این کتاب فروشندگانی را به شما معرفی می‌کند که جهش‌های بلندی در هر دو زمینه داشته‌اند.

اکثر فروشندگان هرگز به صورت حرفه‌ای در زمینه‌ی فروشندگی مورد آموزش قرار نگرفته‌اند. ۹۵ درصد فروشندگان می‌توانند با دانش و مهارت بیشتر، فروش خود را افزایش دهند. گاهی اوقات شما تنها به یک مهارت

نیاز دارید تا تبدیل به یک فروشنده‌ی موفق شوید. این کتاب به شما کمک می‌کند تا آن مهارت را شناسایی کنید و طی فرآیندی بر آن مسلط شوید. گاهی اوقات، سمینار یا سخنرانی‌ام را با طرح این سؤال آغاز می‌کنم که: - چند نفر اینجا هستند که در کار فروشندگی می‌باشند؟

تقریباً همیشه تنها چند نفر دست بلند می‌کنند. کمی مکث می‌کنم و بعد دوباره می‌پرسم چند نفر اینجا واقعاً در کار فروشندگی هستند؟ آنها سریعاً متوجه موضوع می‌شوند. دست‌های بیشتر و بیشتری بالا می‌رود به طوری که تقریباً تمام حضار دست خود را بالا می‌برند و من هم ادامه می‌دهم:

- درست است! بدون توجه به اینکه چه کاری انجام می‌دهید، همه به نوعی در کار فروشندگی سهیم هستیم. کل زندگی شما فرآیند پیوسته‌ای از تعاملات، تشویق کردن و تأثیرگذاری بر روی دیگران است. تنها سؤال این است که چقدر در این زمینه‌ها مهارت دارید؟

توانایی شما در فروش ایده‌هایتان به دیگران، مانند هر عامل دیگری، مشخص‌کننده‌ی موفقیت‌تان در زندگی و شغل شما است. اگر درآمد و موفقیت شما واقعاً بستگی به فروشندگی دارد، آنچه که در صفحات این کتاب می‌آموزید، زندگی شما را متحول خواهد کرد.

این کتاب را به رشته‌ی تحریر درآورده‌ام تا به شما به عنوان یک فروشنده‌ی حرفه‌ای پرکار، کتابچه‌ی راهنمایی ارائه کنم که بتوانید سریعاً با مراجعه به آن از ایده‌ها و تکنیک‌های کلیدی که می‌توانند درآمد شما را به نحو چشمگیری افزایش دهند، بهره‌جوید.

خوشبختانه امروزه بیش از ۴۰۰۰ عنوان کتاب در مورد فروش و فروشندگی در بازار موجود می‌باشد که تقریباً تمام آنها ارزشمند و قابل استفاده هستند.

■ اما چه چیزی این کتاب را متفاوت می‌سازد؟

جواب این است که این کتاب خیلی کوتاه و مختصر به اصل مطلب می‌پردازد. در طول صفحات این کتاب، شما ۲۱ اصل بسیار مهم برای موفقیت در فروش می‌آموزید که من در طی آموزش بیش از ۵۰۰ هزار فروشنده‌ی حرفه‌ای در ۲۳ کشور جهان به آنها دست یافته‌ام.

هر یک از این راهکارها در عمل به اثبات رسیده‌اند و هر یک از این ایده‌ها به تنهایی می‌توانند فروش و درآمد شما را خیلی سریع افزایش دهند. زمانی که فروشندگی را به صورت دوره‌گردی، از در خانه‌ای به خانه‌ای دیگر و از شرکتی به شرکتی دیگر آغاز کردم، به مفهومی دست یافتم که «اصل مرز موفقیت» نامیده می‌شود. این اصل یکی از مهمترین دیدگاهها برای موفقیت در هر بخشی از زندگی از جمله فروشندگی است.

این اصل بیان می‌دارد که: «تفاوت‌های جزئی توانایی‌ها در بخش‌های کلیدی می‌توانند منجر به تفاوت‌های عمده‌ای در نتایج شوند».

اندکی بهبود در مهمترین مهارت‌های فروشندگی مانند بازاریابی، معرفی و عرضه‌ی متقاعد کننده، رفع ایرادات و انتقادات یا خاتمه دادن به فروش، می‌تواند افزایش چشمگیری در نتایج فروش داشته باشد.

این کتاب بدین منظور نوشته شده است تا تکنیک‌های خاصی که شما را قادر به جهش‌های بزرگ در عملکرد و بازدهی می‌سازند و همچنین

«اصل مرز موفقیت» را به شما ارائه کند.

در اینجا ایده‌ی کلیدی دیگری در موفقیت مطرح است:

مهمترین نقطه ضعف شما، دیواری بلند در مقابل بهره‌گیری از سایر مهارت‌هایتان ایجاد می‌کند و درآمد شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. به عبارت دیگر اگر در یک مهارت کلیدی مانند بازاریابی یا خاتمه دادن به فروش، عملکرد ضعیفی دارید، همین نقطه ضعف به تنهایی می‌تواند نتایج فروش و میزان درآمد شما را تحت‌الشعاع قرار دهد.

ناکارآمدی یکی از قابلیت‌های شما، بدون توجه به اینکه چقدر در سایر قابلیت‌ها توانا و ماهر هستید، می‌تواند سد راه موفقیت شما شود. از این گذشته این توانمندی‌هایتان بوده‌اند که امروز شما را به اینجا رسانده‌اند، اما اکنون این نقاط ضعف‌تان هستند که مانع پیشرفت سریع‌تر و بیشتر شما می‌شوند.

این کتاب ابزارهای فروشی را به شما ارائه می‌دهد که می‌توانید بر هر نقطه ضعف اساسی که فکر می‌کنید در شما وجود دارد، فائق آید. اول با شناسایی آن و بعد با ارائه‌ی راهکارهای عملی که بتوانید خیلی سریع آن نقطه ضعف را تبدیل به یک نقطه‌ی قوت کنید.

این کتاب همزمان به دو بخش مقوله‌ی درونی فروش یعنی جزء ذهنی و مقوله‌ی بیرونی فروش یعنی روش‌ها و راهکارهایی که واقعاً منجر به فروش می‌شوند، می‌پردازد.

زمانی که شروع به پیشرفت در هر دو بخش کنید، هم فروش شما و هم اعتماد به نفس شما در زمان بسیار کوتاهی افزایش می‌یابند.

تنها تغییری جزئی در طرز فکر و توانایی‌ها است که فروشندگان برتر را از فروشندگان متوسط متمایز می‌سازد. زمانی که شما ۲۱ روش برای فروشنده‌ی موفق شدن را بیاموزید و آن را به کار گیرید، خیلی سریع به سمت برترین شدن در زمینه‌ی کاری خود پیش می‌روید. آینده‌ی شما در زمینه‌ی فروشندگی، دست نیافتنی خواهد شد.

برایان تریسی

□ مقدمه

همانند یک فروشنده‌ی موفق بیدیشید

این زمان دوره‌ی بسیار شگفت‌انگیزی برای زیستن و پرداختن به حرفه‌ی فروشندگی است. بدون توجه به رکود و رونق‌های اقتصادی و تغییرات موجود در صنعت، برای رسیدن به اهداف‌تان و همچنین بهره‌بردن از سطح رفاهی بالاتر آن هم با فروش محصولات و خدمات بیشتر در بازار و یا هر چیز دیگری، تا به حال چنین فرصت‌هایی وجود نداشته است و همانطور که مهارت‌های خود را پیوسته افزایش می‌دهید، موقعیت شما طی ماه‌ها و سال‌های پیش رو، بهتر و بهتر می‌شود.

هر چه در حرفه‌ی فروشندگی ماهرتر شوید، موقعیت و فرصت‌های بیشتری نصیب‌تان می‌شود. طبق گفته‌ی دکتر «توماس استنلی»، یکی از نویسندگان کتاب: «میلیونرهای کناری»، ۵ درصد میلیونرهای خود ساخته در آمریکا، فروشندگانی بوده‌اند که بیشتر عمرشان را صرف فروشندگی برای شرکت‌های دیگر کرده‌اند. راهی که باعث میلیونر شدن آنها شده کاملاً روشن و واضح است. آنها ابتدا در زمینه‌ی فروشندگی مهارت پیدا

کرده‌اند. دوم، به عنوان نتیجه به سطح زندگی بالایی دست یافته‌اند و سوم، در کنار کار خود، بخش عمده‌ای از درآمد خویش را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

داستان زندگی شخصی من در زمینه‌ی فروش، شبیه بسیاری از افراد دیگر است. من کارم را با فرصت‌های محدودی آغاز کردم. والدینم هرگز ثروتمند نبودند. پدرم نجار بود و مادرم یک پرستار. اما اینطور نبود که همیشه کار داشته باشند. من نتوانستم از دبیرستان فارغ التحصیل شوم. در حقیقت آنقدر رفتار بدی داشتم که از سه دبیرستان مختلف اخراج شدم. وقتی که دبیرستان را ترک کردم، تنها کاری که می‌توانستم بیابم کارهای فعلگی بود. کارهای سختی همچون ظرفشویی در یک هتل کوچک، حمل الوار، حفر چاه، کارگر ساختمانی، حمل مصالح ساختمانی از جایی به جایی دیگر و همینطور کارهایی مثل بسته بندی کاه و یونجه در مزارع و دامداری‌ها و حتی به عنوان کارگر در یک کشتی‌باری در آتلانتیک شمالی. سرانجام زمانی که دیگر نتوانستم کارهای فعلگی پیدا کنم، به سمت فروشنده‌ی پورسانتی محصولات شرکت‌ها به صورت دوره‌گردی کشیده شدم. من از کار کردن نمی‌ترسیدم اما سخت کار کردن کافی به نظر نمی‌رسید. بارها و بارها اتفاق افتاده بود که علی‌رغم تلاش زیاد، هیچ فروشی نمی‌کردم. از شرکتی به شرکتی دیگر و از خانه‌ای به خانه‌ای دیگر می‌رفتم تا با افراد بیشتری ملاقات کنم اما فقط خودم را مشغول کرده بودم. سپس یک روز از خودم پرسیدم که: «چرا برخی افراد موفق‌تر از بقیه

هستند؟»

شنیده بودم که تنها ۲۰ درصد فروشندگان در هر رشته‌ای ۸۰ درصد درآمد آن رشته را به دست می‌آورند - حتی ۱۰ درصد برتر، درآمدی بیش از این دارند - پس من هم باید دست به کاری می‌زدم تا زندگیم را متحول کند.

نزد بهترین فروشندگی شرکتی که در آن کار می‌کردم رفتم و از او خواستم به من بگوید که چه کار متفاوتی نسبت به من انجام می‌دهد و او هم برایم توضیح داد که چگونه سؤال کنم و چگونه فرآیند فروش را پیش ببرم. به من گفت که چگونه با انتقادات برخورد کنم و چگونه سفارش بگیرم. پس از صحبت‌های او از شرکت بیرون رفتم و به هر چه که او گفته بود عمل کردم و این کار فروشم را بالا برد.

بعد فهمیدم که کتاب‌هایی در زمینه‌ی فروشندگی وجود دارد. یکی پس از دیگری آنها را می‌خریدم و هر روز صبح قبل از شروع به کار، یکی دو ساعت به مطالعه‌ی آنها می‌پرداختم و فروشم باز هم بیشتر شد.

سپس با برنامه‌های شنیداری و سمینارها آشنا شدم. از وقتی که مرتب به برنامه‌های شنیداری گوش می‌کردم و در هر سمیناری که پیدا می‌کردم شرکت می‌کردم، آنچه را که بهترین فروشندگان طی سال‌ها کسب کرده بودند، فرا گرفتم و فروشم باز هم سیر صعودی داشت.

در کمتر از یکسال از فروشندگی دوره‌گردی که تنها هفته‌ای یک یا دو فروش داشت به مدیر یک شرکت فروشندگی ۶ ملیتی تبدیل شدم که ماهانه هزاران دلار درآمد داشت.

کلید خیلی ساده بود. من فقط فهمیده بودم که فروشندگان برتر چگونه

می‌فروشند. بعد همان کارهایی را که آنها انجام می‌دادند، من هم انجام دادم. نتیجه این شد که من هم به همان نتایجی رسیدم که آنها رسیده بودند. این روش برای هر کسی که آن را امتحان کند کارساز است و برای شما هم به همین خوبی مثمر ثمر خواهد بود.

قانون بزرگ سرنوشت بشری، به خصوص در زمینه‌ی فروش، «قانون علت و معلول» است. این قانون بیان می‌کند که برای هر چیزی که اتفاق می‌افتد، دلیل یا دلایلی وجود دارد و اگر در زندگی‌تان بدنبال هدف یا معلول خاصی هستید، می‌توانید به آن دست یابید. خیلی ساده به دنبال شخص دیگری بگردید که قبل از شما به آن هدف یا معلول خاص دست یافته است و بعد دریابید که چگونه به آن نائل شده است.

اگر شما همان کارهایی که او انجام داده است انجام دهید، در نتیجه به همان هدف دست می‌یابید. اصل علت و معلول دقیقاً شرح می‌دهد که چگونه افرادی در طول تاریخ، در هر زمینه‌ای با سعی و کوشش از شکست پلی به سوی موفقیت ساخته‌اند.

دنیای بیرونی شما انعکاسی از دنیای درون شما است. شما در زندگی خود به صورت اجتناب ناپذیری مجذوب افراد، شرایط، فرصت‌ها و حتی فروش‌هایی می‌شوید که با افکار غالب شما همخوانی داشته باشند. پس وقتی که طرز تفکر خود را در مورد خودتان و امکانات‌تان تغییر دهید کل زندگی‌تان را تغییر داده‌اید و این روش دقیقاً طرز کار این قانون است.

شاید مهمترین کشف در طول تاریخ بشریت و بنیاد تمام مذاهب، فلسفه‌ها، متافیزیک و روانشناسی این باشد که: «شما همان چیزی می‌شوید

که همواره به آن می‌اندیشید.

فقط فکر کنید! شما همان چیزی می‌شوید که به آن می‌اندیشید! دنیای بیرونی شما در نهایت مطابق دنیای درونی‌تان می‌شود و فقط از وقتی که تصمیم بگیرید در مورد چه چیزی فکر کنید، همان شخصی می‌شوید که در نهایت مشخص می‌کند چه چیزی در زندگی شما روی دهد.

طی تحقیقی که در یک دوره‌ی زمانی ۲۵ ساله توسط دکتر «مارتین سلیگمن» از دانشگاه «پنسیلوانیا» انجام شده است، با بیش از ۳۵۰ هزار فروشنده مصاحبه شده تا مشخص شود که غالباً به چه چیزی فکر می‌کنند. سپس درآمد آنها با الگوهای ذهنی‌شان مقایسه شد تا مشخص شود چه الگوهای فکری بیشترین امکان را برای رسیدن به درآمدهای بالا مهیا می‌سازند.

و شما می‌دانید که فروشندگان برتر اکثراً به چه چیزی می‌اندیشند؟

خیلی ساده است. آنها به آنچه که می‌خواهند و راههای چگونه رسیدن به آن فکر می‌کنند. تفکر و صحبت آنها در تمام طول روز پیرامون اهداف‌شان و چگونه نائل شدن به آن اهداف است و از آنجا که هر چه بیشتر در مورد اهداف‌تان فکر و صحبت کنید، مثبت‌تر و مشتاق‌تر می‌شوید، این قبیل فروشندگان به نظر می‌رسد که ۵ تا ۱۰ برابر فروشندگان متوسطی که اکثر اوقات به موانع و مشکلات‌شان فکر می‌کنند، فروش دارند. قاعده این است که: «اگر شما مانند یک فروشنده‌ی موفق بیندیشید، همان کاری را انجام می‌دهید که او انجام می‌دهد و در نهایت همان اهدافی را به دست می‌آورید که او به دست می‌آورد و اگر این گونه عمل نکنید، به

آن اهداف نمی‌رسید.

واقعاً ساده است. برخی فروشندگان به درآمد ۲۵ هزار دلار در سال قانعند که مربوط به ثبات فکری آنها است. در حقیقت، از لحاظ مالی این میزان درآمد برای آنها «حاشیه‌ی امنیت» به حساب می‌آید.

فروشندگان دیگر ممکن است به درآمد کمتر از سالی ۱۰۰ هزار دلار راضی نشوند. این میزان نیز برای این دسته حاشیه‌ی امنیت است.

محققان کشف کرده‌اند که میان افرادی که درآمد پایینی دارند با افرادی که درآمد بالایی دارند، تفاوتی بسیار جزئی وجود دارد. در حقیقت، سطح هوش و توانایی آنها بسیار نزدیک به هم است. فرصت‌ها و امکانات‌شان نیز بسیار شبیه به هم است اما تنها تفاوت در این است که فروشندگان پر درآمد «تصمیم» گرفته‌اند به این میزان از درآمد دست یابند و تنها سؤالی که باید در تمام طول روز به آن پاسخ دهند این است که «چگونه؟»

طبق مطالعات انجام شده، مهمترین خصیصه برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ در زمینه‌ی فروشندگی، خصیصه‌ی خوشبینی است. فروشندگان موفق بسیار خوش‌بین‌تر از افراد متوسط هستند. به دلیل همین خوشبینی، انتظار موفقیت‌های بیشتری دارند. زیرا با اعتماد به نفس بالایی به دنبال موفقیت هستند. آنها نسبت به فروشندگان متوسط، با مشتری‌های احتمالی تماس‌های بیشتری می‌گیرند. به علاوه چون انتظار موفقیت دارند، پافشاری بیشتری دارند. آنها بارها و بارها تماس می‌گیرند و اعتقاد دارند که موفقیت‌شان حتمی است. هر قدر هم که طول بکشد، آنها ارتباط خود را حفظ می‌کنند و باز هم تماس می‌گیرند و در نتیجه‌ی تماس با افراد بیشتر

و تماس مجدد با آنها، فروش بیشتری می‌کنند.

وقتی فروش آنها بیشتر شد، موفقیت‌شان آنها را تحریک به تماس‌های بیشتری می‌کند و این چرخه بارها و بارها تکرار می‌شود تا تبدیل به یک خصیصه در بازدهی بالا شود و این عادت، پیشرفت آنها را هم در افزایش درآمد و هم در زندگی شخصی تضمین می‌کند.

در اینجا نکته‌ی کلیدی دیگری برای فروشندگی موفق شدن وجود دارد: «دید شما نسبت به خودتان، رابطه‌ی مستقیمی با میزان فروش شما دارد».

فروشندگان پر درآمد و موفق، دید بسیار خوبی نسبت به خودشان دارند. در حقیقت طرز تلقی خود، بهترین تعریف «چقدر به خودتان علاقه دارید» می‌باشد و هر چه بیشتر به خودتان علاقمند باشید، عملکرد شما بهتر خواهد بود. هر چه عملکرد شما بهتر باشد، بیشتر به خودتان علاقمند می‌شوید. در واقع هر یک دیگری را تقویت می‌کند.

هر چه بیشتر به خودتان علاقه داشته باشید، اهداف و استانداردهای بیشتری را برای خود ترسیم می‌کنید و باورتان را نسبت به توانایی‌هایتان در رسیدن به موفقیت و ایستادگی در مقابل مصائب و مشکلات تضمین می‌کند. همچنین هر چه بیشتر به خودتان علاقمند باشید، علاقه‌ی دیگران نیز به شما بیشتر می‌شود و با کمال میل از شما خرید می‌کنند و حتی خرید از شما را به دوستان‌شان نیز پیشنهاد می‌نمایند.

در اینجا تشبیه دیگری وجود دارد. آمادگی ذهنی بسیار شبیه به آمادگی فیزیکی است. اگر هر روز تمرینات فیزیکی خاصی را انجام دهید، در نهایت از لحاظ فیزیکی به آمادگی بالایی دست می‌یابید. به همین صورت،

اگر هر روز تمرینات ذهنی خاصی را انجام دهید، خیلی سریع از لحاظ ذهنی به آمادگی بالایی دست می‌یابید. شما سطوح بالایی از مناعت طبع، اعتماد به نفس و طرز فکر مثبت را پرورش می‌دهید.

بنابراین، برای شما نقطه‌ی شروع موفقیت‌های بزرگ در زمینه‌ی فروشندگی این است که فکر کردن به روش تفکر فروشندگان موفق را آغاز کنید. هر بار که مثل یک فروشنده‌ی موفق فکر می‌کنید، خوش‌بین‌تر و خلاق‌تر می‌شوید، احساس خوشبخت‌تر بودن و مؤثرتر بودن می‌کنید، اراده و نیروی بیشتری کسب می‌کنید، تماس‌های بیشتری می‌گیرید، بهتر بازاریابی می‌کنید، فروش‌های بیشتری انجام می‌دهید و درآمد بیشتری کسب می‌کنید.

زمانی که خصوصیات ذهنی فروشندگان موفق را یاد گرفتید و تمرین کردید، درهای موفقیت در زندگی، همانند طلوع آفتاب تابستانی به سوی شما باز می‌شوند. «بیاید شروع کنیم».