

فروش کار آسانی نیست ، شاید اینطور به نظر بیاید که فروش کار راحت و بی دردسری است و فروشندگان ها ساعت کاری راحتی را سپری می کنند.  
اگر فکر می کنید که فروشندگی کار راحتی است، سخت در اشتباه هستید بهتر است دوباره درباره آن فکر کنید.

## فروش کار آسانی نیست - دلیل این ادعا چیست؟

فروش یعنی داشتن توانایی متقاعد کنندگی و برخورداری از این توانایی اصلا کار آسانی نیست.  
فروش یعنی به اشتراک گذاشتن شور و حال و متقاعد کردن افراد برای خریدن محتوا، محصولات و خدمات ما، پس فرآیند فروش بسیار مهم و سخت است.  
فروشندگان موفق کسی است که باعث می شود دیگران دنیا را طوری ببینند که خودش می خواهد و می داند که فروش نوعی سرمایه گذاری در پیشرفت مجموعه است.

## چه عواملی در فروش موثر هستند؟

در این قسمت با مواردی شرح داده می شود که تاثیر زیادی بر روند فروش ما دارند. و به جرئت می توانیم بگوییم که فروش کار آسانی نیست.

## مثبت اندیشی

به این جمله توجه کنید: « هر جور فکر کنید، همانطور می شود.»

برطبق این جمله می توانیم متوجه شویم که نظرات و تفکرات ما هستند که آینده و شرایط ما را تعیین می کند.

مثلا زمانی که وضعیت اقتصادی و به طبع وضعیت بازار نامناسب است، کار فروش سخت می شود و در چنین شرایطی نمی توانیم در خصوص فروش بالا مثبت اندیش باشیم.

وجود همچین تفکری، باعث می شود که از تلاش دست کشیده و خودمان باعث از دست دادن فرصت ها و مشتری ها بشویم.

در چنین شرایطی باید در عوض منفی نگری و غر زدن دوباره بلند شویم و تلاش خود را چندین برابر نماییم و قطعا در این موقعیت ها می توانیم شانس موفقیت بیشتری داشته باشیم.

## استفاده از زبان بدن

بسیار مهم است که در روند فروش بدانیم به چه حالتی باید بایستیم، با چه لحنی باید سخن بگوییم، حرکت چشمانمان و طرز نگاهمان به چه شکلی باشد، چه زمانی لبخند بزنیم و غیره...  
زبان بدن تاثیری بیش از چیزی که تصور می کنیم را در موفقیت فروش ما دارند، لازم است برخی از این تاثیرها را بیان کنیم.

## صاف ایستادن و محکم نشستن

اینکه یک فروشنده شل و ول باشیم انرژی مثبت و پویا را دور می سازد و از دید مشتری ما فردی بی روح و کسل کننده به نظر می آییم. در جریان فروش باید همواره محکم بایستیم یا بنشینیم و از لم دادن و حرکات این چنینی بپرهیزیم.

## برق چشم

چشم ها در هر ارتباطی جزو تاثیرگذارترین اعضای صورت هستند و همیشه برق چشم دلیل علاقه و توجه به چیزی یا کسی بوده است. در فرآیند فروش نیز باید همیشه چشمان ما برق زده و مراقب باشیم که در حضور مشتری، به یک نقطه خیره نشویم زیرا در این صورت فروشنده ای خسته و بی انگیزه به نظر می آییم و نمی توانیم حس دوستی و صمیمیت را به مشتری انتقال دهیم.

## لبخند واقعی

فقط منحنی کردن لب کافی نیست! ما در جایگاه یک فروشنده باید لبخند بزنییم و این لبخند رنگ و بوی مصنوعی بودن نداشته باشد. باید لبخندهای واقعی تحویل مشتری خود بدهیم؛ برای داشتن لبخند واقعی لازم است که چشم ها را نیز دخیل کنیم.

## یک داستان کوتاه از فروش

فروش می تواند مایه عذاب یک نفر و مایه سرگرمی فرد دیگری باشد. می پرسید چطور؟ به این داستان توجه کنید! روز و روزگاری در یک سرزمینی وضعیت بازار خراب و فروش بسیاری از افراد به شدت کاهش یافته بود.

دو مغازه در کنار هم به فروش یک کالای مشترک مشغول بودند. یکی از فروشندگان ها هر روز از وضعیت نابسامان فروش می نالید و این ناامیدی باعث شده بود صورتش خسته و بی روح، صدایش کسل کننده و [فن بیان](#) آن نامطلوب باشد.

اما فروشنده هم جوارش همیشه لبخند بر لب داشت و پرانرژی بود، صدای او سرشار از حس زندگی بود و چشمانش همیشه از وفور انرژی می درخشید. چندی گذشت، فروشنده ناامید متوجه شد که همسایه اش در همین وضعیت اقتصادی همچنان فروش خوبی دارد!

**بله! فروش یعنی همین!**

ما می‌توانیم فروشنده باشیم و از استرس ن فروختن به یک مرده متحرک تبدیل شویم و یا می‌توانیم فروش را یک سرگرمی دیده و با روی خوش از پیشرفت‌ها و فروش‌های متعدد استقبال کنیم