

چک لیست فروش چیست؟ اگر مدیر یک مجموعه هستید و چندین نیرو فروش دارید، باید به فکر طراحی یک "چک لیست مذاکره و فروش" باشید.

اگر یک فروشنده هستید نیز از مدیر خود بخواهید که یک چک لیست برای شما طراحی کند. چک لیست فروش به فروشنده های یک مجموعه کمک خواهد کرد که از قبل اهداف خود را مشخص کنند و با قدرت بیشتری به مذاکره بپردازند.

## چک لیست فروش چه کارایی هایی دارد؟

طراحی چک لیست شاید کاری ابتدایی به نظر بیاید، اما تاثیر زیادی در موفقیت پرسنل فروش دارد. با توجه به اهداف سازمان یا واحد تجاری که مدیر آن هستید، می توانید تعیین کنید که کدام یک از فنون مذاکره می تواند شما را به نتیجه بهتری برساند،

زیرا هنگامی که نیروهای فروش در جریان یک مذاکره سخت قرار می گیرند، حجم زیادی از تکنیک ها به مغز آن ها هجوم می آورد و این موضوع می تواند آن ها را بسیار گنگ و عصبی سازد.

پس لازم است که فروشنده ها در حین مذاکره، برای رسیدن به موفقیت فقط گام هایی را بردارند که به آن ها نیاز است؛ برای تعیین این گام ها مهم است که ابتدا کسب و کار و هدف خود را به خوبی شناخته و بنا به اهدافتان چک لیست فروش و مذاکره را برای فروشنده های خود تهیه کنید.

## ویژگی های یک چک لیست اثرگذار چیست؟

برای اینکه چک لیستی موثر در اختیار فروشندهگان خود قرار دهید، باید از پیچیده کردن آن بپرهیزید و اطلاعاتی را جمع آوری کنید که به اهدافتان نزدیک باشد. این اطلاعات شامل نظم مرتبی از مشکلاتی است که فروشنده هایتان در حین مذاکره با آن ها سر و کار خواهند داشت، مشخص کردن این اطلاعات از سازمانی به سازمان دیگر متفاوت است پس باید توجه داشته باشید که اهدافتان را به درستی و دقیق شناسایی کنید.

البته نباید انتظار داشته باشید که چک لیست طراحی شده از همه جوانب بدون عیب و ایراد و کاملا دقیق باشد؛ همچنین چیزی ممکن نیست.

یک چک لیست کامل چک لیستی است که تلفیقی از اطلاعات به هم پیوسته سازمانتان و داده های بعد هر مذاکره باشد و طی مدت های کوتاه به روزرسانی شود،

با توجه کردن به تجربه ای که بعد از هر مذاکره به دست می آید و آپدیت کردن چک لیست، می توان با مرور زمان برای هر مذاکره پاسخ های احتمالی فرد مقابل را تشخیص داده و برای آن ها راه حلی یافت.

این روند حالتی از مذاکره را ایجاد می کند که موجب می شود برای حرکت موثر گام های بعدی آماده شوید و شما را وادار می سازد به الویت بندی عنوان هایی که برای رسیدن به توافق نیاز دارید، بپردازید.

## چرا وجود چک لیست مهم است؟

نیرو فروش شما باید بر هر شرایطی «کنترل» داشته باشد و با کنترل کردن می تواند بسیاری از شرایط سخت و پیچیده را درک و به طبع حل کند.

برخورداری از چک لیست فروش برای "کنترل بر شرایط" لازم و مهم است. چک لیست باعث می شود که دقیق تر و با جزئیات بیشتر اهداف را دنبال کرد و همچنین باعث می شود که فروشندگان محدودیت های خود بیشتر شناخته و در حین مذاکره حواسشان را بیشتر جمع کنند.

مطلع بودن از مواردی که ذکر شد به آن ها کمک خواهد کرد در جریان مذاکره آگاه باشند که چقدر زمان لازم دارند و چه گام هایی برای رسیدن به نتیجه مورد نظرشان مانده است.

## قدرت چک لیست فروش در برابر ذهن

این موضوع غیرقابل انکار است که ذهن انسان قدرتی خارق العاده دارد؛ اما باید توجه داشته باشید که اگر در جریان فروش و مذاکره افراد بخواهند همه موارد را به ذهن بسپارند، با مشکل مواجه خواهند شد.

"احتمال فراموش کردن" یکی از دلایل مهمی است که استفاده از چک لیست فروش را بیش از پیش پررنگ می سازد، اینکه تنها به حافظه خود اعتماد کنید درست مثل این است که تمام تخم مرغ هایتان را در یک سبد بچینید! پس به قدرت نوشتن و قلم ایمان بیاورید و موارد را مکتوب کنید.

برخورداری از چک لیست، به تیم فروش شما حس قدرت و [اعتماد به نفس](#) بیشتری را می دهد و این موضوع باعث کنترل بیشتر آن ها بر مذاکره و در نهایت باعث فروش بیشتر می گردد.