



**چگونه یک تیم فروش موفق ایجاد کنیم
و آن را بهبود ببخشیم؟**

- 
- ۱ استخدام
 - ۲ آموزش
 - ۳ نظارت و کنترل
 - ۴ اصلاح و بهبود



استخدام

۱



www.NashilGostar.com

قبل از استخدام

- ابتدا فروختن را یاد بگیرید.
- همه گزینه های استخدام خود را بررسی کنید.
- فرهنگ شرکت خود را تعریف کنید.



مشخصه های اصلی

- توانایی اثبات شده برای یادگیری سریع
- نگرش مثبت
- توانایی اعتماد سازی
- رقابتی، مصمم و غیرمنفعل
- مهارت های ارتباطی عالی، خصوصاً مهارت گوش دادن
- شور و هیجان، نظم و انرژی

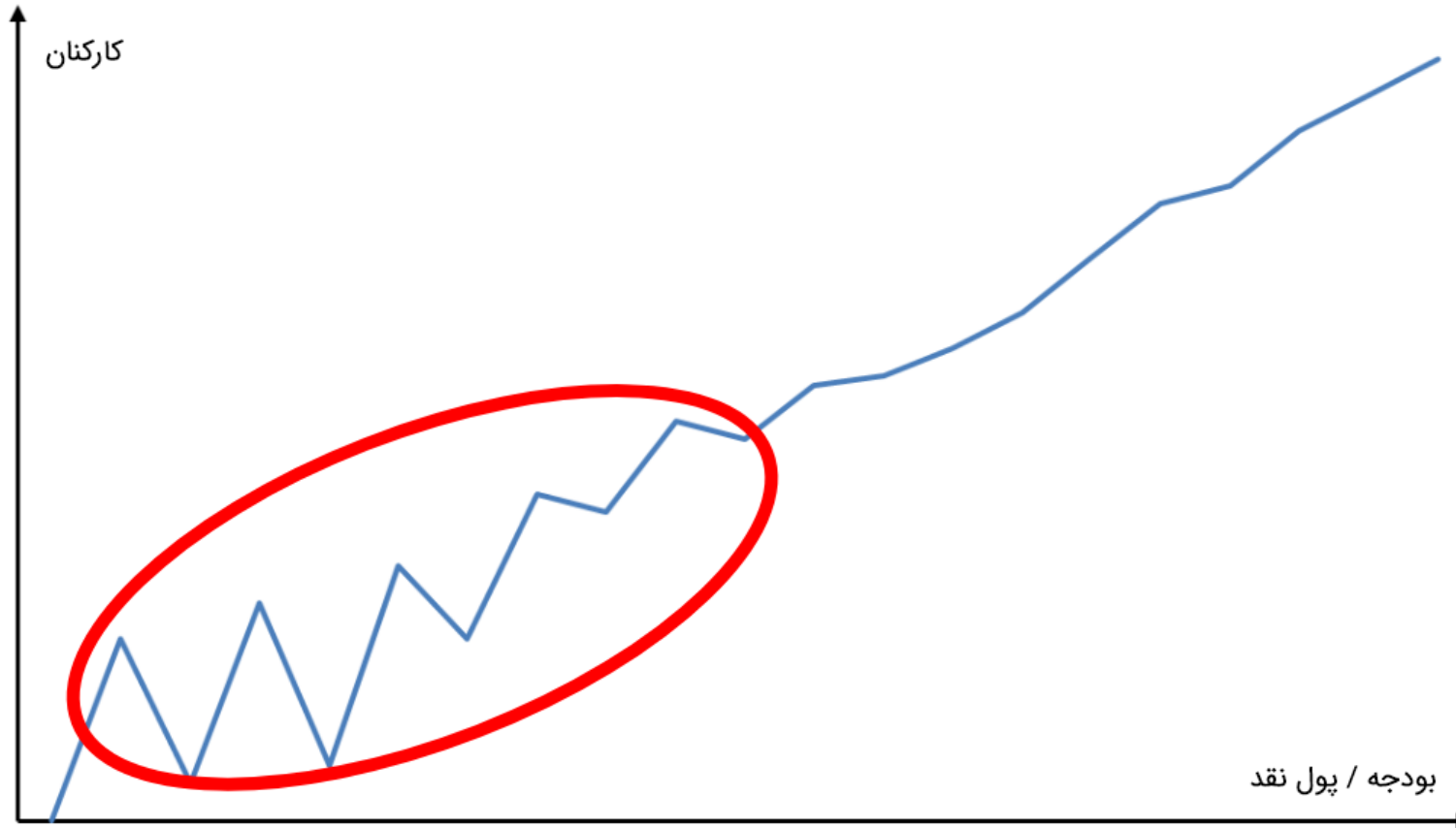


این کارها را انجام ندهید

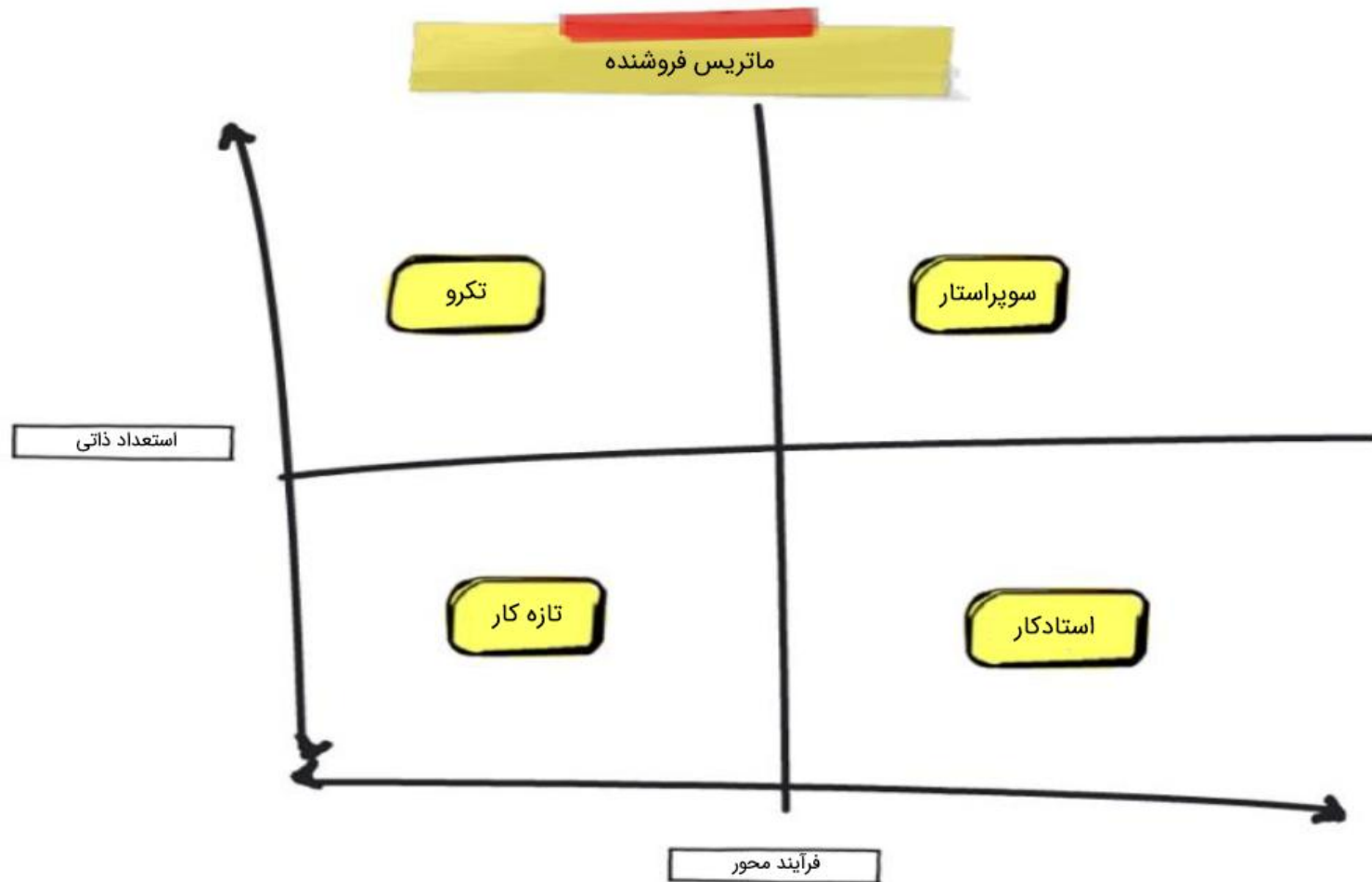
- سعی در استخدام افرادی مانند خود: هر کسی نمی تواند مثل شما باشد و نباید هم باشند.
- رفتن به سمت افراد «مشتاق».
- انتخاب کسی که از کار فرار می کند.
- استخدام قبل از نیاز
- انتخاب از روی احساسات
- فراموش کردن کارآموزی



تله شروع کنندگان



قبل از استخدام



تطبیق شغلی

برای به حداکثر رساندن درآمد، اطمینان حاصل کنید که درآمدها با شغل شما مطابقت می کند.

○ مطابقت با کسب و کار

○ مشخصه ها

○ مراحل



آموزش

۲



www.NashilGostar.com

افراد را چنان خوب آموزش دهید که آماده ترک سازمان
باشند و با آنها چنان خوب برخورد کنید که نخواهند ترک
کنند.

Richard Branson



www.NashilGostar.com

آموزش ها



B2B در بخش های تکنولوژی

○ دانش = نکته کلیدی

○ ۷۲٪ تصمیم گیرندگان:

«حل اهداف تجاری، تاثیرگذار اصلی در تصمیمات خرید است»

○ «آموزش های قدیمی» را در نظر بگیرید...



آموزش: ابزار و فرآیندها



- استفاده از یادگیری الکترونیکی
- متعادل سازی شدت تمرین
- پاداش
- آموزش زمینه ای از طریق بازخورد



نظارت و کنترل

۳



شاخص های کلیدی عملکرد

○ ارزیابی نیروی فروش: افراد

• دو عامل مرتبط: شناسایی اجراکنندگان برتر داخل سازمان

• مرتبط ترین مجموعه های مهارتی

○ ارزیابی تیم فروش

○ چه چیزی باید ارزیابی شود؟



شاخص های کلیدی عملکرد برای اندازه گیری

- نگرش/متناسب با فرهنگ
- سیستم اندازه گیری فعالیت
- سرخ - تبدیل % فروش
- تحلیل قراردادهای بسته شده (درآمد)
- توانایی پیش بینی



فروشنده‌گان برتر

رفتار کلیدی در شرکت نرم افزاری B2B

○ تعهد مشتری

○ شبکه های داخلی

○ انرژی



بهترین شانس را به فروشندگان بدهید

- زمان بیشتری اختصاص دهید.
- برنامه کارآموزی
- دسترسی کافی به پشتیبانی داخلی
- گردآوری داده ها - ارزیابی پیوسته



پروفايل مهارت هاى افراد

○ صدها جلسه بررسى شده 1 on 1

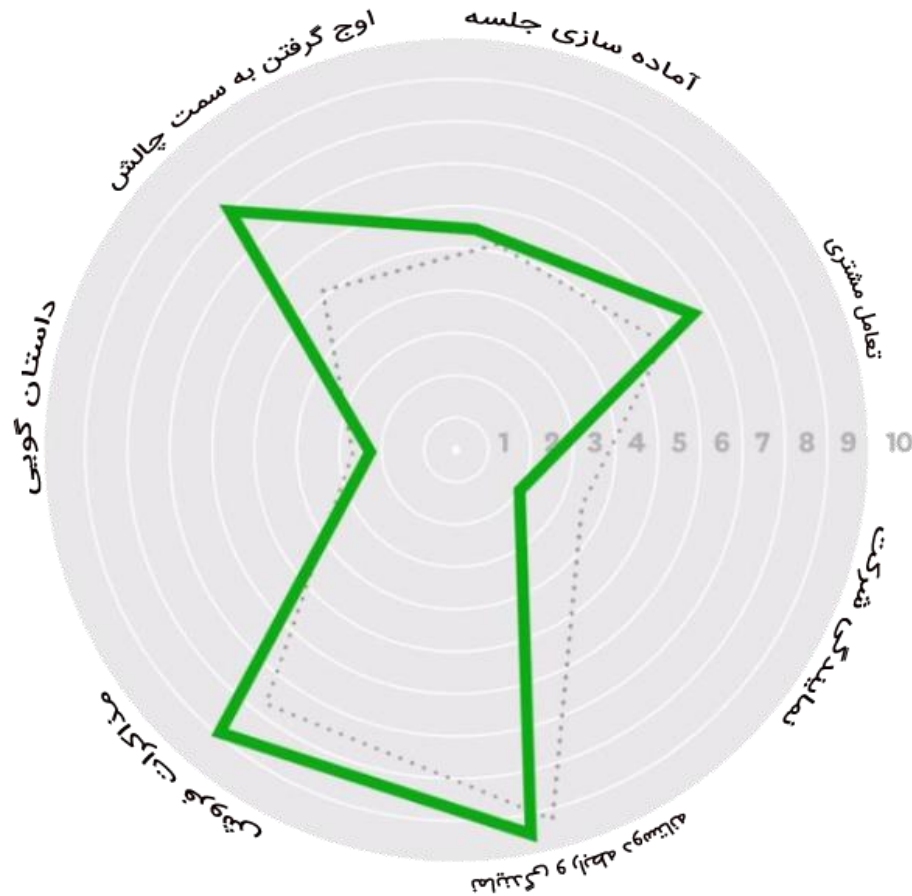
○ ۷ مهارت

○ ۸ نوع

○ يك ابزار على ارزشيابى



منعقد کنندگان قرارداد



○ آماده سازی جلسه

○ تعامل مشتری

○ نمایندگی شرکت

○ نمایندگی و رابطه دوستانه

○ مذاکرات فروش

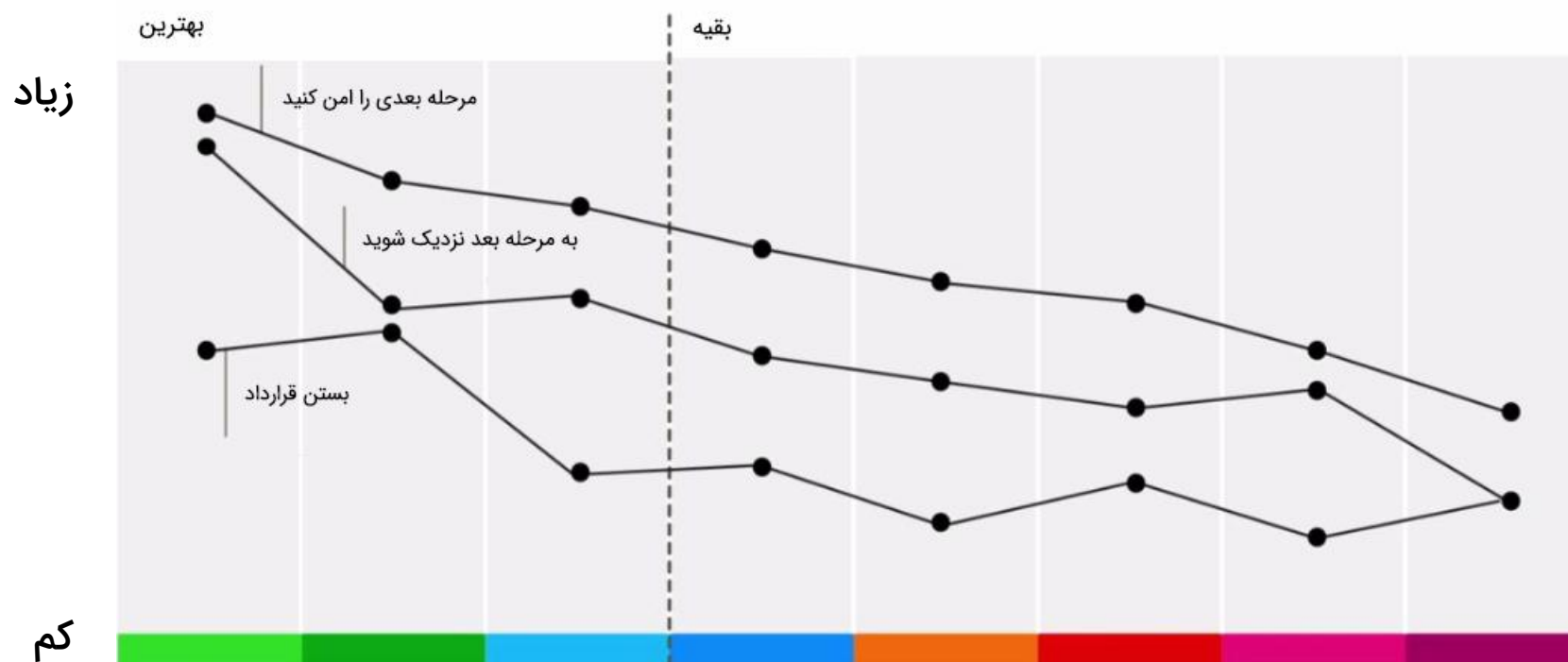
○ داستان گوئی

○ اوج گرفتن به سمت چالش



مجموعه مهارت های فروشنده

چگونه فروشندگان مختلف عمل می کنند.



پرو فایل

○ کارشناسان

○ منعقدکنندگان قرار داد

○ مشاوران

○ گویندگان داستان

○ تمرکزکنندگان

○ راویان

○ مهاجمان

○ افراد اجتماعی



مهارت ها

پیشرفت

- آماده سازی جلسه
- تعامل مشتری
- نمایندگی شرکت
- نمایندگی و رابطه دوستانه
- مذاکرات فروش
- داستان گویی
- اوج گرفتن به سمت چالش

تمرین کردن
شما را
ماهر می کند.

- ← تمرین
- ← تمرین
- ← تمرین
- ← تمرین
- ← تمرین
- ← تمرین
- ← تمرین
- ← ترفند دیگری وجود ندارد...



این گونه آموزش دهید

○ هر فروشنده را مورد ویژه محسوب کنید.

- با شناسایی پروفایل آن ها

- با بهبود مهارت هایی که کمبود دارند.

○ کارشناسان را شناسایی کنید و امکان آموزش دیگران را به آنها بدهید.



تیم فروش خود را ایجاد کنید



www.NashilGostar.com

با ایجاد سرنخ ها شروع کنید

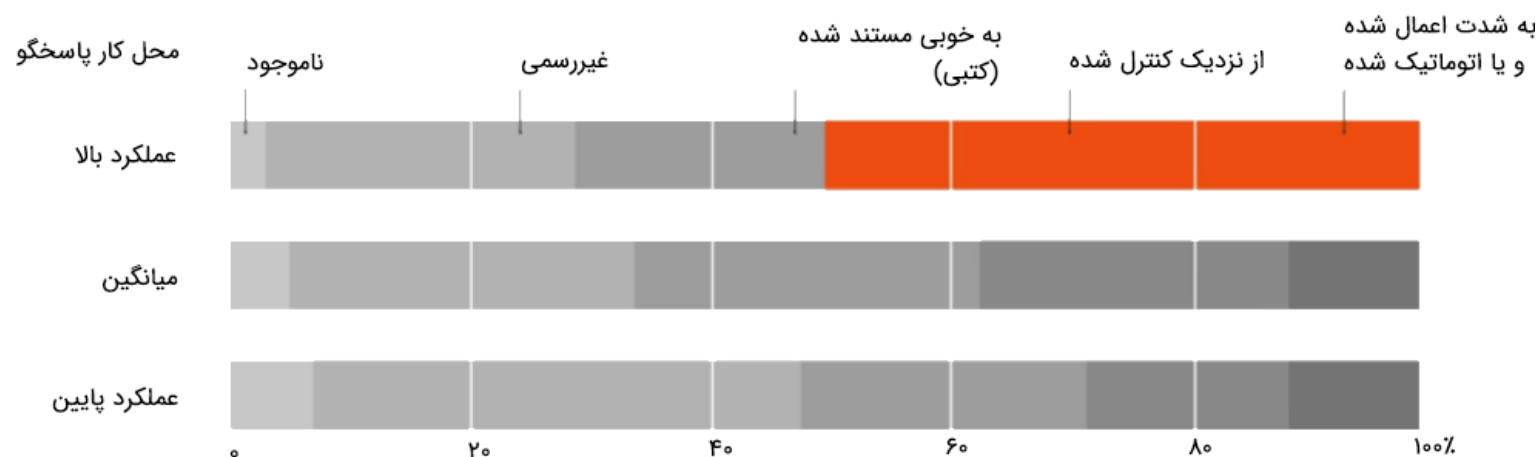
- اطمینان حاصل کنید که فروشندگان، مورد مناسبی برای موفق شدن دارند.
- تعداد سرنخ ها برای تبدیل
- و ابزار: بازاریابی، ارائه، پشتیبانی و ...
- اگر نمایندگی ها در حال شناسایی مشتریان بالقوه هستند، فروش نمی کنند.



فرآیندها

از یک فرایند فروش با ساختاربندی بیشتر استفاده کنید.

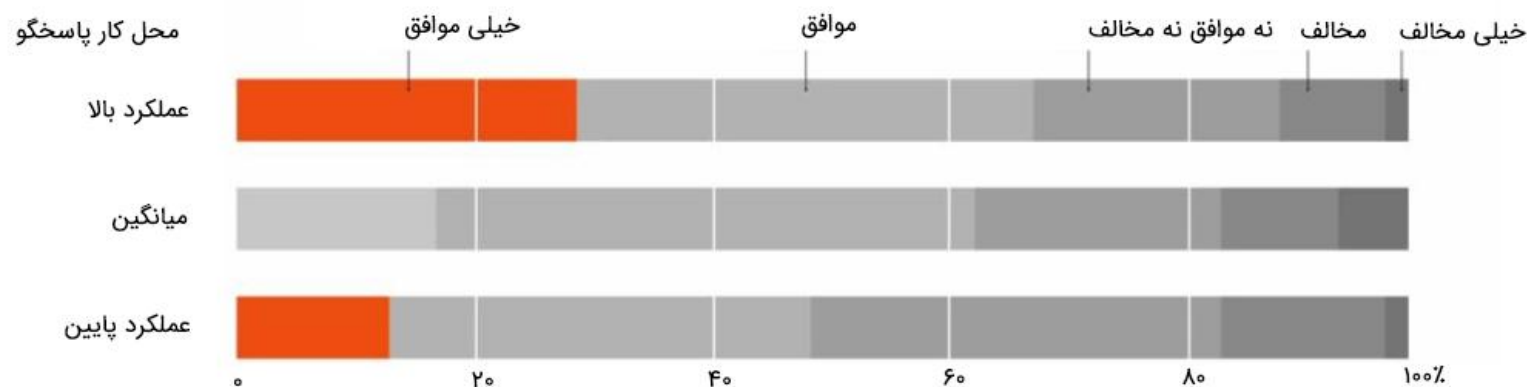
ساختار فرایند فروش شما چگونه است؟



مسئولیت

اعضای تیم باید مسئول باشند.

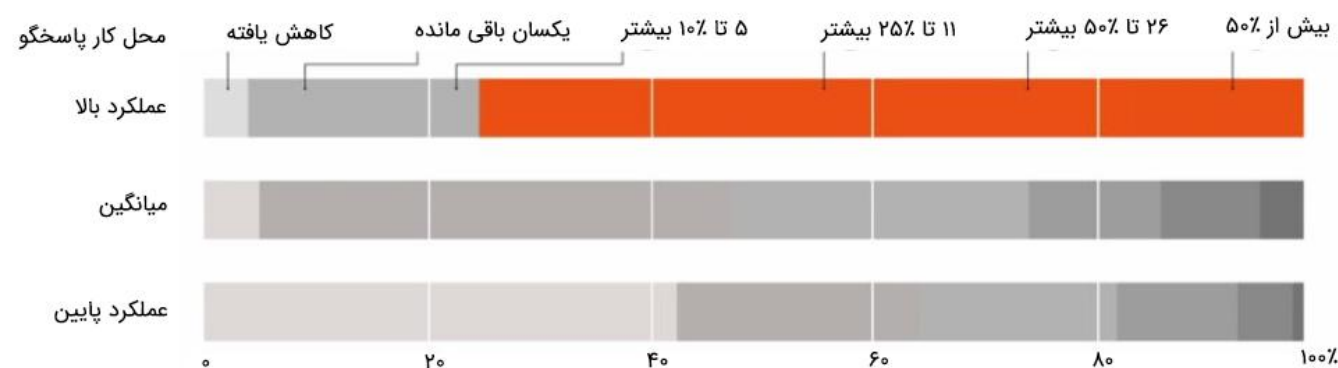
درسازمان شما، مسئولیت نیروی فروش به طور مداوم سنجش می شود.



اهداف فروش

اهداف فروش را تعیین کنید.

سهم فروش شما از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۴، تا چه درصدی افزایش یافت؟



اهداف فروش

اهداف فروش را تعیین کنید.

سهم فروش شما از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۴، تا چه درصدی افزایش یافت؟



تیم فروش خود را بهبود بخشید

- فرایندهای کار خود را ساختار بندی کنید.
- تیم شما باید مسئول و پاسخگو باشند.
- اهداف تیم خود را تعیین کنید.



اصلاح بهبود

۴

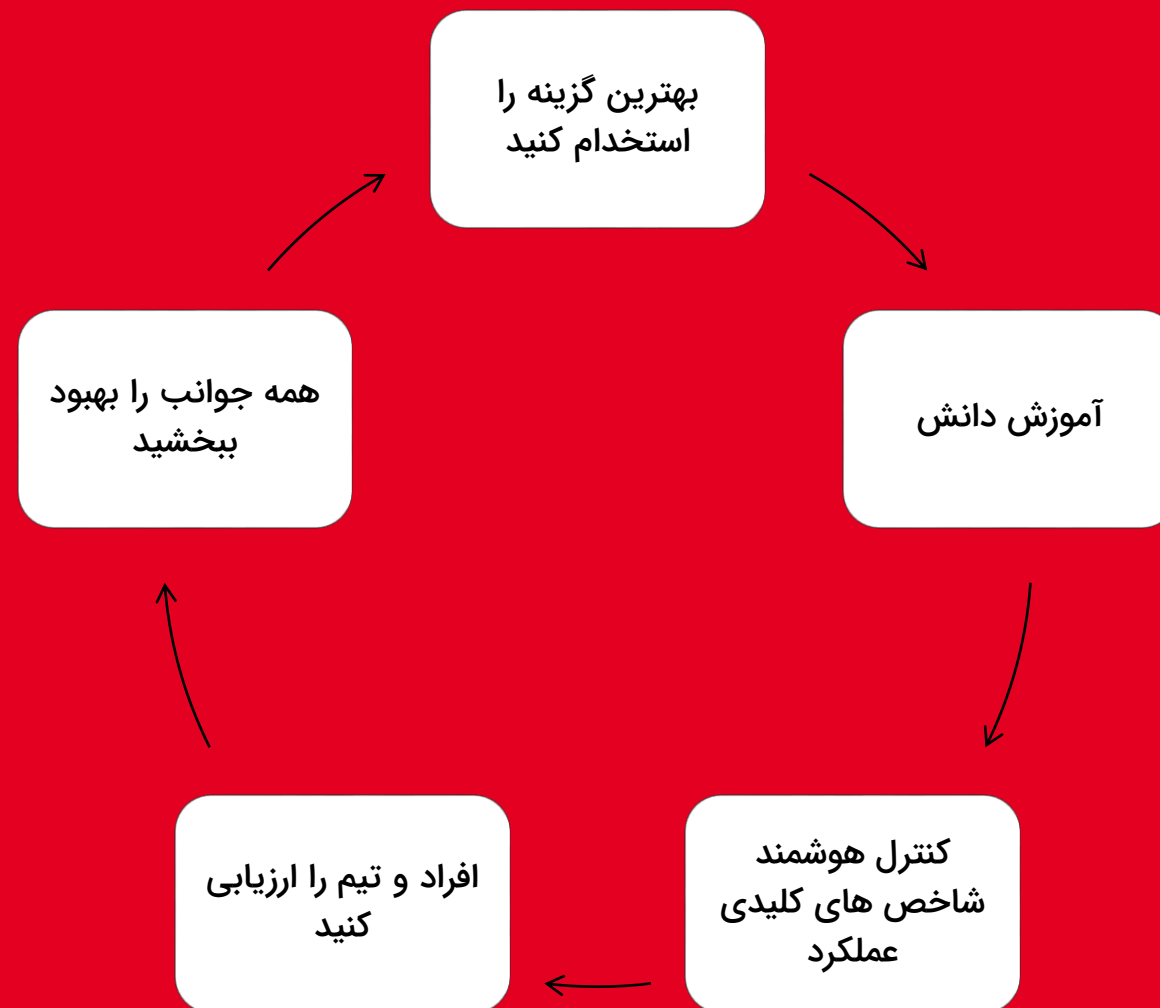


www.NashilGostar.com

به طور مداوم...

- فرایند استخدام
- آموزش و پرورش
- ارزیابی: تیم و افراد





با تشکر

ترجمہ: فاطمہ عبداللہی



www.NashilGostar.com