حیوان فروش شما چیست؟

زمان مطالعه: ٦ دقیقه

شناخت سبک و تیپ شناسی فروش کارشناسان تیم فروش به کمک تمثیلهایی از دنیای حیوانات

هر فروشنده ای دارای سبک فروش منحصر به فردی است. برای اینکه بتوانید بهتر درک کنید که چه نوع فروشنده ای هستید، بهتر است مشخص کنید که **حیوان فروش** شما چیست و این کار در واقع سبک فروش شما را به خوبی نشان می دهد.

دانستن این موضوع که حیوانِ فروش شما چیست به شما این امکان را می دهد تا مهم ترین خصوصیات خود را در فروش کشف کرده و از آنها برای دستیابی به موفقیت استفاده کنید.

بنابراین، شما چه نوع حیوانی از فروش هستید؟ برای پیدا کردن جواب، تست های زیر را جواب دهید.

آزمون: شما چه نوع حیوانی از فروش هستید؟

آدرس سایت: modamcrm.com
شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۱۶۰۸
شماره تماس و واتس آپ: ۰۹۰۳۹۱۵۱۰۷۵

مُدام
مرکز دانش مدیریت ارتباط با مشتری

پاسخ هایی را انتخاب کنید که به بهترین نحو برای شناخت شما بکار برده می شوند. بنابراین، ببینید که کدام گزینه را بیشتر انتخاب می کنید تا نوع حیوان تمثیلی فروش شما مشخص شود.

۱ .برای جلب نظر مشتریان محتاط، چه کاری انجام می دهید؟

الف) من معمولا می توانم آنها را تا حدی وادار به انجام کاری کنم.

ب) من سعی می کنم رابطه ام را با مشتری بهتر کنم.

ج) مزایای دیگری از محصول/ خدمات خود را به آنها نشان می دهم.

د) اعتبار و مقبولیت خود را به اثبات رسانده و با مشتری ابراز همدردی می کنم.

۲ .مهم ترین مهارتی که یک فروشنده می تواند داشته باشد، چه چیزی است؟

الف) هنگام برقراری ارتباط با مشتری، قاطع و دارای اعتماد به نفس باشد.

ب) با دقت به صحبت های مشتری گوش دهد.

ج) تمام جزئیات و مشخصات محصول/ خدمات را به خوبی درک کند.

د) رابطه خوب و قوی ای با همکارانش در تیم فروش داشته باشد تا بتوانند چیزهایی را از یکدیگر بیاموزند.

۳ .نقش شما در داخل تیم فروشتان چیست؟

الف) من نان آور هستم و بیشتر اوقات، درآمد بیشتری را نسبت به سایر اعضای تیم کسب می کنم.

ب) من به تیم خود وفادار هستم و با همه روابط خوب و دوستانه ای دارم.

ج) من به هر کسی که در زمینه آموزش یا مشاوره محصول نیاز به کمک داشته باشد، می توانم کمک کنم و فرد کاربلدی هستم .

د) من در نزد تیم خودم، فرد بسیار محترم و ارزشمندی هستم و واقعا دوست دارم که همه موفق شوند.

۴ .چگونه به تعارض پاسخ می دهید؟

الف) من با تعارض آشنا هستم و غلبه بر آن برایم آسان است.

ب) اگر تعارض بوجود می آید، می توانم آن موقعیت را به خوبی کنترل کنم، اما ترجیح می دهم که از آن دوری کنم.

ج) من همیشه از تعارض دوری می کنم.

د) من می توانم به خوبی به تعارض رسیدگی کنم، اگرچه دیگران گفته اند که من بیش از حد پرخاشگر هستم.

۵ .آیا به صورت پیشاپیش هم برنامه ریزی می کنید؟

الف) نیاز به برنامه ریزی به صورت پیشاپیش نیست. هر اتفاقی را بدون هیچ تغییری و همانگونه که هست، می پذیرم.
ب) من سعی می کنم به صورت پیشاپیش برنامه ریزی کنم، اما گاهی اوقات چشم باز می کنم و می بینم که وقت این کار را ندارم.
ج) من برای کل زندگی ام با دقت برنامه ریزی کرده ام.
د) من برای آینده نزدیک برنامه ریزی می کنم، اما نه برای بلند مدت برنامه ریزی چندانی ندارم.

۶ .چگونه می توانید با نرسیدن به اهداف فروش خود کنار بیایید؟

الف) من به ندرت به اهداف فروش خودم نمی رسم. هیچ بهانه ای برای این کار وجود ندارد.
ب) من به مدیر و همکاران خودم برای حمایت اضافی تکیه می کنم .
ج) من روش ارائه فروشم را بهتر می کنم و بررسی می کنم که دفعه بعد چه کاری را می توانم بهتر انجام بدهم.
د) من می دانم که چرا به هدف خودم نرسیده ام و درک می کنم که برای موفقیت در دفعه بعدی به چه توانایی هایی نیاز دارم.

۷ .فکر می کنید که در هنگام قطعی کردن معامله، چه چیزی از همه بیشتر مهم است؟

الف) مشتری، سریع و کارآمد با من معامله کند، حتی اگر نیاز باشد تا تلاش بیشتری کنم.
ب) مشتری از انجام با معامله راضی است، حتی اگر کمی برای شرکت گران تمام شود.
ج) مشتری من دقیقاً می داند که چه منفعتی را از طریق استفاده از محصول/ خدمات بدست می آورد.
د) مشتری به من اعتماد دارد و معتقد است که معامله به نفع آنها خواهد بود.

۸ .تمایل دارید تا چه چیزی را به میزان بیشتری از جانب مدیر خود دریافت کنید؟

الف) امیدوارم که مدیر من موجب برقراری ارتباط من با تعداد بیشتری از مشتری های بالقوه شود.
ب) امیدوارم که مدیر من، فروش بر اساس مزایا را به میزان بیشتری به من آموزش دهد.
ج) امیدوارم که مدیر من، مهارت های رهبری را بیشتر به من آموزش دهد.
د) امیدوارم که مدیر من اجازه بدهد که استقلال بیشتری داشته باشم.

۹ .چگونه تصمیم می گیرید؟

الف) غرایزم را دنبال می کنم و آنچه را که آسان به نظر می رسد را انجام می دهم.
ب) با دیگران مشورت می کنم و نظرات آنها را جمع آوری می کنم.
ج) حقایق را تجزیه و تحلیل می کنم و به عقلم بیشتر از قلبم بها می دهم.

د) به غریزه ام اعتماد می کنم، اما بستگی دارد که تصمیم تا چه اندازه بزرگ است و چگونه بر افراد پیرامون من تاثیر می گذارد.

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET...

»کوسه» می داند که چه زمانی خون (طعمه یا به عبارتی مشتری هدف) در آب وجود دارد و اولین کسی است که هر گونه فرصت کوچکی را حس می کند. کوسه به شکل جسورانه ای، هر معامله را با سرعت بالا و کارایی زیاد دنبال می کند و به طور مداوم نسبت به همکاران خود، بهتر عمل می کند .

کوسه به تمام گوشه ها و بخش ها سرک می کشد تا هدف خود را به چنگ بیاورد و منعکس کننده ماهیتی بسیار رقابت طلب و برتر است. کوسه ها با چشم های کاملا باز، ابتکار عمل خود را حفظ می کنند و همیشه مراقب معامله بعدی هستند. با این حال، ممکن است شخصیت جسور کوسه، تجربه کلی مشتری را تغییر دهد.

اگر بیشتر جواب های شما گزینه «ب» است: سگ هستید

سگ، آگاه و ملاحظه کار است و به نیازهای دیگران توجه می کند و به آنها اجازه می دهد تا روابط قدرتمند و پایداری را با حساب های خود برقرار کنند. از آنجا که سگ به راحتی اعتماد مشتریان خود را جلب می کند، می تواند مشتریانی که به دفعات مراجعه می کنند را دوباره به شرکت برگرداند. سگ با نظرات مثبت مشتریان خود، اعضای تیم و سرپرستانی پیشرفت می کند که او را برای ادامه دادن به مسیر تشویق کرده و به او انگیزه می بخشند. با این حال، تمرکز سگ بر جلب رضایت مشتری های فعلی خود ممکن است حواس آنها را از یافتن مشتری های بالقوه جدید پرت کند.

اگر بیشتر جواب های شما گزینه «ج» است: جغد هستید

آدرس سایت: modamcrm.com
شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۱۶۰۸
شماره تماس و واتس آپ: ۰۹۰۳۹۱۵۱۰۷۵

مُدام
مرکز دانش مدیریت ارتباط با مشتری

جغد، در صنایع و محصولات مربوط به خود، یک متخصص محسوب می شود و هر فرصتی که بتواند در آن، دانش خود را به نمایش بگذارد را دوست دارد. این ویژگی برای مشتریان ارزشمند است، زیرا به آنها کمک می کند تا محصول یا خدمات را بهتر درک کنند که در نهایت می تواند منجر به نهایی سازی معامله بشود.

دانش جغد، کلید گسترش اعتماد در مشتری است و مشتریان هم از توانایی آنها برای ارائه اطلاعات، انگیزه می گیرند. با این حال، ممکن است جغدها در مورد چگونگی ارائه دانش خود و یا به طور مختصر برای جلب توجه مشتریان نیاز به راهنمایی بیشتری داشته باشند تا غرق در اطلاعات خود نشوند.

اگر بیشتر جواب های شما گزینه «د» است: شیر هستید

آدرس سایت: modamcrm.com
شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۱۶۰۸
شماره تماس و واتس آپ: ۰۹۰۳۹۱۵۱۰۷۵

مُدام
مرکز دانش مدیریت ارتباط با مشتری

شیر، نه تنها بخاطر عملکرد فوق العاده خود، بلکه برای عقل بی نظیری که دارد، به طور ذاتی، رهبر تیم فروش محسوب می شود. شیرها، اهل عمل و خلاق هستند؛ به نظر می رسد که آنها همیشه کار درست را در زمان مناسب انجام می دهند. هر کسی که با آنها برخورد می کند هم برایشن احترام قائل می شود.

فراتر از تلاش برای موفقیت شخصی، آنها آرزوی موفقیت برای کل تیم فروش خود را هم در سر دارند. با این حال، هنگامی که اقدامات آنها به چالش کشیده می شود، ممکن است به شدت حالت تدافعی پیدا کنند.

این آزمون، تنها سبک های مختلف فروش را عمومیت می بخشد ولی می تواند بر روی نقاط قوت فروش و حوزه های پیشرفت و ارتقای شما را هم مشخص کند. همچنین ممکن است مفید باشد که بدانیم کدام حیوان، سایر اعضای تیم فروش شما را به بهترین شکل نشان می دهد تا ویژگی های غالب تیم شما را کشف کرده و نحوه همکاری که می توانید با یکدیگر داشته باشید تا تضمینی بر موفقیت های تیمی باشد را هم مشخص کند.

در آخر، بهتر است ترکیبی از این شخصیت های فروش را در تیم خود داشته باشید تا بتوانید مجموع عملکرد خود را به سطح بعدی برسانید.

آدرس سایت: modamcrm.com
شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۱۶۰۸
شماره تماس و واتس آپ: ۰۹۰۳۹۱۵۱۰۷۵

مُدام
مرکز دانش مدیریت ارتباط با مشتری