

Những Phẩm Chất
Của Một
Chuyên Gia
Bán Hàng

10 phẩm chất cần có của một chuyên gia bán hàng chuyên nghiệp



Một số nghiên cứu về kỹ năng và tính cách của các chuyên gia bán hàng chuyên nghiệp - những người thành công trong việc lôi cuốn, thuyết phục khách hàng mua sản phẩm, dịch vụ của họ, đã cho thấy rằng, ít nhất có 10 phẩm chất quan trọng để tạo nên một người bán hàng cừ khôi. Bạn có muốn khám phá 10 phẩm chất đó?

Nếu muốn cải thiện hoạt động bán hàng của mình, bạn không thể bỏ qua những phẩm chất này. Hãy tìm hiểu kỹ lưỡng và xem xét xem liệu bạn đã có bao nhiêu trong số 10 tính cách của một chuyên gia bán hàng chuyên nghiệp. Nếu bạn không tìm thấy những tính cách trên trong hoạt động bán hàng của mình, hãy tìm cách học hỏi, rèn luyện để tạo ra chúng.

1. Niềm đam mê cháy bỏng muốn mình chứng một điều gì đó

Cho dù theo đuổi bất cứ loại hình kinh doanh nào, một người bán hàng chuyên nghiệp luôn có những lý do mạnh mẽ đằng sau mong muốn hướng tới thành công. Lý do lập nghiệp của tôi là muốn chứng tỏ bản thân cho cha mẹ thấy rằng tôi hoàn toàn có đủ bản lĩnh để làm chủ cuộc đời mình. Tôi rời trường cao đẳng chỉ sau 90 ngày nhập học khi biết rằng nền tảng giáo dục cơ bản không phù hợp với tôi. Cha mẹ tôi đặt rất nhiều hy vọng vào tôi và họ cảm thấy vô cùng thất vọng với hành động bỏ học này. Cha tôi đã từng nói: “Mẹ và bố luôn yêu quý con, thậm chí cả khi con không thành đạt”. Đó chính là cuộc nói chuyện đầu tiên đem lại cho tôi động cơ phấn đấu, và nó đã nhen nhóm trong tôi niềm đam mê trở thành một con người thành công nhất, qua đó để chứng tỏ cho cha mẹ thấy một vài điều gì đó. Bạn đang cố gắng chứng minh điều gì? Và với ai? Bạn phải biết lý do tại sao bạn lựa chọn loại hình kinh doanh của riêng mình.

2. Sự quan tâm tới người khác

Nếu bạn mong muốn có được những thành công trong kinh doanh, bạn phải thực sự quan tâm tới mọi người xung quanh và làm sao để cuộc sống của họ trở nên tốt đẹp hơn. Bạn phải học cách làm sao để khách hàng bộc lộ bản thân, khiến họ cảm thấy mình quan trọng và thấu hiểu khách hàng đủ sâu sắc để xác định bạn có thể làm gì giúp họ.

3. Niềm tin và sức mạnh

Những người bán hàng chuyên nghiệp luôn bộc lộ một niềm tin và sức mạnh trong cách mà họ nói cũng như cách hành động của mình. Mọi cử chỉ, dáng điệu của họ thường toát lên vẻ lịch sự. Họ mặc những bộ quần áo trang nhã. Họ sử dụng ngôn ngữ cơ thể một cách sáng tạo. Nếu bạn không chắc chắn lắm về tính cách này, hãy thử hỏi một ai đó mà bạn tin tưởng để họ đánh giá bạn và đưa ra cho bạn những lời khuyên hữu ích.

4. Sự cảm thông

Để thành công, bạn phải cân bằng giữa cái tôi cá nhân với nhu cầu cần thiết kèm theo một sự nồng ấm chân thật. Sự quan tâm chân thành tới hạnh phúc của những người mà bạn giao dịch sẽ tạo ra mối quan hệ tin tưởng qua đó cho phép bạn phục vụ không chỉ những mong đợi của bản thân mà còn của bạn bè, người thân và những người quen biết mà rất có thể họ sẽ kể về bạn, về công ty bạn cho vô số những người khác nghe.

5. Hướng trọng tâm vào các mục tiêu

Nếu thực sự nghiêm túc với các hoạt động kinh doanh của mình, bạn cần đặt ra những mục tiêu rõ ràng và chuyển tải chúng thành văn bản. Bạn biết chính xác những gì bạn đang nỗ lực phấn đấu và mong đợi khi nào thì những mục tiêu đề ra được hoàn thành. Nhận thức được tương lai của mình, bạn sẽ tập trung hơn vào công việc kinh doanh mỗi ngày sao cho hiệu quả nhất.

6. Kiên trì và bền bỉ

Các nhà bán hàng chuyên nghiệp luôn biết lập kế hoạch một cách hiệu quả nhất nhằm tiến từng bước vững chắc trên con đường đi đến mục tiêu đề ra. Họ dựa trên những hệ thống đã được chứng minh tính hiệu quả để hoạch định thời gian biểu và học hỏi những sách lược quản lý thời gian hữu hiệu nhất.

7. Nhiệt tình ngay cả trong những tình huống khó khăn nhất

Quá khứ là không thể thay đổi cũng như không thể kiểm soát được tương lai, vì vậy, bạn phải sống cho ngày hôm nay, hãy làm những điều tốt nhất có thể để mỗi ngày trôi qua là một ngày của sự hoàn thành công việc và đạt được các mục tiêu đề ra. Khi bạn đương đầu với một tình huống khó khăn có thể “bòn rút” sự nhiệt tình của bạn, hãy hình dung nó một cách rõ ràng cả trong tâm trí lẫn trên giấy tờ. Sau đó quay lại đối mặt với nó và để cảm xúc của bạn trở lại bình thường. Và rồi bạn sẽ nhìn nhận lại vấn đề với đầu óc tỉnh táo và nhẹ nhàng. Một cách thoải mái, bạn sẽ cảm thấy ngạc nhiên khi phần lớn các trường hợp đều không quá tệ hại như những gì bạn suy nghĩ ban đầu.

8. Làm việc với quan điểm tích cực

Hãy biết giữ vững tính tích cực trong quan điểm của mình, tránh sự đổ kỵ, ngòi lê đôi mách, giận dữ và những suy nghĩ tiêu cực. Đừng cho phép sự tiêu cực lấy đi sinh lực của bạn hay cám dỗ bạn đi lệch khỏi con đường mà bạn đã lựa chọn.

9. Thấu hiểu rằng yếu tố con người đóng vai trò quan trọng hơn vật chất và tiền bạc

Những doanh nhân thành công luôn luôn biết quý trọng khách hàng. Họ thấu hiểu ý nghĩa của một câu thành ngữ cổ: Bạn phải bỏ tiền bạc ra để có được tiền bạc, và niềm tin tín ngưỡng đó chính là vấn đề con người. Họ đầu tư một cách khôn ngoan vào những điều đem lại sự tốt đẹp cho các khách hàng mà họ phục vụ.

10. Một sự đầu tư nghiêm túc từ trong tâm trí

Các nhà kinh doanh chuyên nghiệp là những người học hỏi suốt đời. Tôi biết rằng bạn sẽ có được tính cách đó đơn giản chỉ bởi bạn đang đọc bài viết này. Hãy đặt ra mục tiêu trở thành người học hỏi suốt đời, và bạn sẽ không bao giờ gặp phải những khoảnh khắc ngớ ngẩn. Hơn thế nữa, bạn sẽ có được những thành công kỳ diệu trong bất cứ điều gì mà bạn đặt ra trong tâm trí là cần phải học hỏi!