

# مانند باراک اوباما نفروشید

آحمد محسنی  
Almad\_Mohseni@Yahoo.com  
منبع: www.Allbusiness.com

## برای موفقیت در فروش باید مجموعه‌ای از اصول منطقی را به کار ببندید، نه اینکه اشتباهات رئیس جمهور امریکا را تکرار کنید

مقابل خواهد بود.  
ممکن است شما رئیس جمهور امریکا نباشید  
اما هیچ‌گاه مانند او نفروشید. ■

را تخطئه نکنید

آیا می‌دانید که اگر اعتقاد داشته باشید که گرم شدن کره‌ی زمین فاجعه‌آمیز نیست، فردی افراطی تلقی می‌شود؟ اگر مشتریانی را که با شما مخالف هستند دشمن خود بدانید، هیچ‌گاه در فروش موفق نخواهید بود.

ممکن است با مشتریانی روبه‌رو شوید که نخواهند فعلاً از شما خرید کنند. مقصر این امر خود شما هستید.

حتماً استراتژی پرسپیکس شما آنقدر موثر نبوده است که آنها را برای خرید متقاعد کند. به جای عصبانی شدن از مشتریان، مهارت‌های تأثیرگذاری خود را ارتقا دهید. از خود بپرسید: محصول یا خدمتی که من ارائه می‌کنم چگونه می‌تواند مشکل مشتریان را حل کند؟

اصل سوم: مذاکره‌کننده‌ی ماهری باشید حتی افراد آمانور و تازه‌کار هم می‌دانند زمانی که در مذاکره امتیازی به طرف مقابل می‌دهند باید امتیازی از او بگیرند. امریکا بیامانه‌ی دفاعی خود را از لهستان در شرق اروپا خارج کرد، اما هیچ امتیازی از این بابت از روسیه نگرفت.

زمانی که در مذاکره‌ی قیمت امتیازی می‌دهید، چه چیزی در مقابل آن می‌گیرید؟ اگر مشتری از شما تقاضای قیمت پایین‌تری کند، آیا شما تقاضای قرارداد طولانی‌تری می‌کنید؟ اگر قیمت مناسب‌تری برای مشتری‌تان تعیین کنید، آیا مقدار بیشتری به او می‌فروشید؟

همواره تلاش کنید در قبال چیزهایی که می‌دهید چیزهایی بگیرید. از هیچ مذاکره‌ای دست خالی خارج نشوید. زمان، عضو مهمی در مذاکره است.

اگر می‌دانید که طرف مقابل محدودیت دارد، می‌توانید سعی کنید از این موضوع به سود خود استفاده کنید. به عنوان مثال، اعلام زمان خروج نیروهای امریکا از یک کشور، اطلاعات ارزشمندی برای طرف

اوباما در مقام یک رئیس‌جمهور باید از تکنیکها و ترندهای فروش بهره‌مند شود. با این نگاه رؤسای جمهور، برترین فروشندگان هستند چون ناگزیرند با بخش آرا و نظرات و دیدگاه‌هایشان جمع‌وسعی از آحاد مردم را مجذوب خود سازند.

با چنین تگاهی، برخی صاحب‌نظران تیزبین امریکایی بر این باورند که اوباما در مقام یک رئیس‌جمهور نتوانسته به عنوان "فروشنده‌ی برتر" ظاهر شود. دلیل آن نیز در ۳ اصل اساسی عنوان شده است. این اصول عبارتند از:

**توسعه مهندسی بازار**  
به نظر می‌رسد رئیس‌جمهور اوباما باید مهارت‌های فروش خود را ارتقا دهد.

برای موفقیت در فروش باید مجموعه‌ای از اصول منطقی را به کار ببندید، نه اینکه اشتباهات رئیس‌جمهور امریکا را تکرار کنید.

**اصل اول: به قول‌های خود عمل کنید**  
حتماً شنیده‌اید که می‌گویند "کمتر قول دهید و بیشتر عمل کنید". به نظر می‌رسد اوباما عکس این شیوه عمل می‌کند.

به عبارت دیگر، او بیشتر قول می‌دهد و کمتر عمل می‌کند. نتایج برنامه‌ها و عملکرد وی در اقتصاد، اشتغال، خدمات درمانی، و سیاست‌های خارجی گویای این امر است.

شرایط رئیس‌جمهور امریکا چه درسهایی برای شما دارد؟ به هیچ‌وجه قولی ندهید که نتوانید به آن عمل کنید. به جای اینکه متعهد شوید کالا یا خدمتی را در موعد مقرر ارائه دهید، سعی کنید از آنها بپرسید که آن کالا یا خدمت را برای چه زمانی می‌خواهند؟ در این حالت آنها معمولاً زمان بیشتری به شما می‌دهند.

تلاش کنید زودتر از موعد مقرر کالا یا خدمت مورد نظر را آماده کنید و در صورت امکان، مقدار بیشتری از آنچه خواسته شده را ارائه دهید.

**اصل دوم: افرادی که با شما مخالف هستند**

