Điều gì tạo nên một người bán hàng đẳng cấp

Theo bạn, muốn thành công, một người nhân viên bán hàng cần những kỹ năng gì? Ngoài những kỹ thuật và phương pháp bán hàng mà ai cũng có thể được đào tạo thì còn một số những kỹ năng "bản năng" có thể đem lại thành công cho những ai có nó. Nếu không có những yêu tố này, các bạn sẽ phải mất một khoảng thời gian dài hơn để đến được với thành công.

Giao tiếp hiệu quả

Giao tiếp mang hàm nghĩa rất rộng và ở đây bài viết không đề cập tới khía cạnh kỹ năng hùng biện trước đám đông mà chỉ là khả năng diễn giải vấn đề một cách rõ ràng và dễ hiểu. Nhân viên bán hàng cần phải làm cho khách hàng hiểu, ít nhất là về đặc điểm của sản phẩm mà mình muốn bán. Nếu bạn không thể nói cho họ hiểu thì họ làm sao có thể chấp nhận để mua sản phẩm của bạn.

Khả năng lắng nghe

Cùng với việc giải thích, giới thiệu cho khách hàng hiểu, người bán hàng cũng nên biết thời điểm nào cần ngừng nói và lắng nghe để hiểu được khách hàng của mình đang mong muốn điều gì. Cần lưu ý, khi khách hàng đang nói, bạn không nên ngắt lời, bởi như thế là rất thiếu tôn trọng, và tạo ra ác cảm từ phía khách hàng.

Đặt ra những câu hỏi khôn ngoan

Để biết được khách hàng đang muốn gì, đương nhiên, bạn cần đặt ra các câu hỏi. Để khai thác được thông tin từ phía khách hàng, bạn nên đưa ra được những câu hỏi khôn ngoan, và làm cho khách hàng hiểu được, tất cả những gì bạn làm là muốn giúp đỡ để giải quyết vấn đề của họ.

Tổ chức, sắp xếp

Nhân viên bán hàng cần chẻ nhỏ những nhiệm vụ mà cấp trên đề ra cho mình, sau đó, bạn sẽ lên kế hoạch để thực hiện chúng từng bước một. Một người bán hàng giỏi cần biết cách xác định mục tiêu của mình và sắp xếp thứ tự ưu tiên những bước để đạt được mục tiêu đó.

Tự mình bắt đầu và tự mình kết thúc

Một người bán hàng thành công sẽ biết cách làm tất cả mọi việc bằng chính năng lực của mình. Họ sẽ không bao giờ cần người khác chỉ cho họ cần phải làm những gì, bởi lẽ, họ hiểu rằng, nếu họ không làm thì sẽ không kiếm được tiền.

Lịch sự, nhã nhặn

Người bán hàng giỏi nhất là những người cư xử rất lễ độ, lịch sự. Có thể bạn không nhận ra, nhưng, thái độ lịch sự chính là cách để chúng ta thể hiện sự tôn trọng với những người xung quanh. Và mọi người thường có xu hướng bị thu hút bởi những ai tôn trọng họ và việc tôn trọng một cách chân thành chính là nên tảng để xây dựng một mối quan hệ lâu dài với tất cả mọi người, trong đó bao gồm cả khách hàng của bạn.

Kỹ năng thuyết phục

Một đặc điểm khác của những người bán hàng có đẳng cấp đó là những người rất giỏi thuyết phục hoặc họ luôn biết cách đạt được những điều mình

muốn. Họ sẽ tập trung vào mục tiêu và sẽ bằng mọi cách để đạt được mục tiêu đó. Trong từ điển của họ không bao giờ có từ “bỏ cuộc”.

Một điều đáng mừng đó là những kỹ năng trên bạn hoàn toàn có thể rèn luyện được nếu bạn thực sự muốn và nỗ lực để đạt được. Nếu không thể cải thiện được những kỹ năng mềm mình còn yếu, chắc chắn công việc bán hàng của bạn sau này sẽ gặp không ít khó khăn và trở ngại.