Kĩ năng vàng cho nghề Sales

Khi tìm người cho vị trí nhân viên sales (nhân viên kinh doanh) hay cao hơn là quản lý sales, nhà tuyển dụng cần các ứng viên có các kỹ năng gì?

Là những tố chất không thể thiếu của một nhân viên sales giỏi. Bằng khả năng giao tiếp, thuyết phục và đàm phán của mình, bạn có thể tạo dựng nên các mối quan hệ tốt với những khách hành tiềm năng hay các đối tác kinh doanh, các

đại lý kinh doanh… Khả năng giao tiếp này được thể hiện ở việc bạn có thể giao tiếp tốt thông qua nhiều hình thức như gặp mặt trực tiếp, email, thư tay hay điện thoại. Một khi đã tạo dựng được mối quan hệ tốt với khách hàng thì bạn đã đạt được 80% cơ hội thành công. Bởi vậy, bạn hãy trau dồi trả năng giao tiếp, thuyết trình của mình ngay từ bây giờ bằng cách tập nói nhiều hơn với bạn bè, gia đình, đồng nghiệp hay tham gia một khóa học giao tiếp bài bản.

Linh hoạt, nhạy bén

Để nắm bắt nhu cầu của khách hàng nhằm đáng ứng đúng cái mà họ đang cần. Năng động để hiểu tâm lý, khéo léo hướng khách hàng lựa chọn sản phẩm của mình. Công đoạn từ tìm kiếm khách hàng đến việc khách hàng lựa chọn sản phẩm trải qua rất nhiều giai đoạn và khâu chuẩn bị. Vì vậy, bạn phải luôn bám sát tâm lý của khách hàng để có thể phục vụ họ kịp thời.

Phải có kiến thức chuyên sâu về sản phẩm mình bán

Để "đụng đâu biết đấy" chứ không ú ớ, quên quên nhớ nhớ kiểu “Hình như sản phẩm này có công dụng là…” khi khách hàng thắc mắc. Phải làm cho sản phẩm của mình được đối tượng thấy nhiều ưu điểm so với các sản phẩm cùng loại

khác. Đây là một yếu tố rất quan trọng vì chỉ khi bạn hiểu bạn đang bán cái gì thi bạn mới bán được nó.

Có vốn hiểu biết sâu rộng

Người làm sales không nên chỉ là một nhân viên kinh doanh thuần túy vì họ cần có khả năng tư vấn cho khách hàng, họ phải biết cách nói như thế nào để tăng khả năng thuyết phục người nghe. Vì vậy, họ cần phải có kiến thức về kinh tế, văn hóa, xã hội và cả nghệ thuật nữa để có thể nói chuyện được với nhiều người với những sở thích, mối quan tâm khác nhau. Chính vì vậy, có thể nói rằng, nghề sales như một công việc đi kết bạn, đi chia sẻ những điều tốt nhất cho khách hàng của mình.

Nhân viên sales thường xuyên chịu áp lực về doanh số và từ phía khách hàng

Một thực tế đầy thách thức đối với nhân viên sales là họ phải chứng tỏ được khả năng của mình thông qua kết quả kinh doanh đạt được. Vì vậy nghề sales đòi hỏi nhân viên phải có khả năng chịu đựng áp lực cao và tinh thần thép để vượt qua những thách thức đó. Họ còn phải linh hoạt để thích nghi với nhiều thay đổi và tìm ra giải pháp thích hợp cho từng vấn đề.

Nhân viên sales là người có bản lĩnh cao

Họ luôn phải đối đầu với những cái lắc đầu, những lời từ chối và đôi khi là thái độ thiếu thiện cảm. Để có thể có được một lần khách hàng đồng ý thì họ phải mất 10, 20 hoặc có thể nhiều hơn nữa những lần chào hàng. Nếu bạn là người mới vào nghề thì thật khó khăn cho bạn khi phải đương đầu với những lời từ chối ấy. Tuy nhiên, salesman chuyên nghiệp là người kiên trì, đôi khi là lì lợm và có bản lĩnh cao nên họ có thể vượt qua những sự từ chối đó. Bạn hãy đếm những lần khách hàng gạt đầu với bạn, còn những lần từ chối thì hãy quên nhanh đi và coi rằng đó là những trở ngại mình cần phải vượt qua để đạt được sự thành công lớn hơn.

Giữ nụ cười luôn trên môi và bề ngoài chỉn chu

Bạn luôn cởi mở, tươi cười thì khách hàng tiềm năng của bạn mới có hứng thú nói chuyện với bạn chứ chưa phải nói đến chuyện họ đồng ý mua hay hợp tác với bạn thì còn đòi hỏi cao hơn. Vẻ bề ngoài gọn gàng, gương mặt sáng sủa, đầu tóc gọn gàng, quần áo hợp thời, lịch sự vừa giúp người làm sales tự tin hơn vừa cho khách hàng thấy vẻ chuyên nghiệp, lịch sự của họ.

Bên cạnh đó, người làm sales cần phải có thêm những nhân tố quan trọng sau:

- Khả năng giao tiếp bằng tiếng Anh.

- Sử dụng thành thạo các ứng dụng văn phòng như: Word, Excel, PowerPoint, Outlook và Internet.

- Hiểu biết về internet và website, quảng cáo trực tuyến.

- Phối hợp trong nhóm kinh doanh tốt.

Trên đây là những điều kiện chung cho nghề sales. Nếu bạn muốn đạt được đến vị trí quản lý sales (giám sát bán hàng, trưởng phòng kinh doanh, giám đốc kinh doanh) thì không chỉ phải hoàn thiện các điều kiện trên kia thì bạn cần phải có khả năng quản lý, phối hợp các nhân viên sales.