

# تکنیک قدرت تقابل در فروش

قرار است در این پادکست آموزشی یک تکنیک عالی به نام قدرت تقابل در فروش را با هم بررسی کنیم که در نهایت بتوانید از مزایای آن در فروش و کسب و کار خود بهره بگیرید. قدرت تقابل و یا بهتر است بگوییم **تکنیک قدرتمند تقابل در فروش** در واقع ایجاد یک حس دوستی و رسیدن به علاقه‌مندی‌های مشترک است که باید بین شما به عنوان یک فروشنده و صاحب محصول و مشتری که خریدار و متقاضی محصول شما است، ایجاد شود.

چه کسی مسئول ایجاد این حس است؟؟ شما .

**شمایی که به عنوان یک فروشنده موظفید بین خودتان و مشتری حس دوستی ایجاد نمایید.**

دوستان عزیز قدرت تقابل یک قانون است. طبق این قانون " اگر تو برای من و اگر به نفع من کاری انجام دهی، من هم کاری می‌کنم به نفع تو و برای رسیدن به اهداف باشد ". بنابراین اگر بتوانید این قانون را در کسب و کارتان اعمال کنید، می‌توانید یک حس دوستی و علاقه‌مندی‌های مشترک بین خود و کاربر و مشتری و متقاضی محصولتان ایجاد کنید.

طبق تحقیقات انجام گرفته، مشخص شده است که در وجود انسان‌ها یک ژنی به نام ژن انصاف و عدالت وجود دارد که در ذهن نیمه هشیار انسان‌ها است که از دوران کودکی این را با خود دارند. به دلیل وجود این ژن همه‌ی انسان‌ها از دوران بچه‌گی تمایل دارند که انصاف و عدالت به صورت کامل برای آنها رعایت شود و اگر مورد بی‌انصافی و بی‌عدالتی قرار بگیرند آزرده خاطر می‌شوند. بنابراین در تکنیک‌های فروش امروزی یکی از مدرن‌ترین کارهایی که می‌توان انجام داد، که تاثیر فوق‌العاده در به فروش رساندن یک محصول دارد، این است که بتوانید یک حس دوستی و آرامش و اطمینان در مخاطب خود ایجاد کنید که مخاطب این حس را داشته باشد که شما به عنوان مشاور و دوست با او رفتار می‌کنید. به حرف‌های مشتریان خوب گوش دهید و به خوبی حرف‌های مشتری را تحلیل کنید و متناسب با آن واکنش نشان دهید پس تمامی این موارد را در ذهن خود داشته باشید. طبق قانون که وجود دارد و همیشه انجام می‌شود " هر کار خوبی که برای دیگران انجام دهید قانون تقابل ایجاب می‌کند که افراد متقابلاً کار خوبی دیگری را در قبال شما انجام می‌دهند ". برای مثال شما با دوست خود به رستوران می‌روید و دوست شما صورت حساب را پرداخت می‌کند اگر دفعه‌ی بعد هم با همان دوستان به رستوران بروید یا فشاری می‌کنید که این دفعه شما صورت حساب را پرداخت کنید و یا اگر فرصتی برای دوباره به رستوران رفتن پیش نمی‌آید مدام برنامه ریزی می‌کنید که چگونه به جبران این مورد بپردازید. بنابراین اگر در فرآیند فروش بتوانید

کاری را برای مشتری انجام دهید که یک حس جبران کردن در مشتری ایجاد کنید درصد فروش شما به چند برابر افزایش پیدا می کند.

برای مثال اگر دقت کرده باشید شرکتها و بیزینس‌هایی که درصد فروش بالایی دارند، یک مدیر خوش اخلاق و لایق و متواضع دارند و وقتی شما به سمت این کسب و کار و شرکت و مغازه می‌روید مدیر به شما احترام زیادی قائل است. به احترام شما از جای خود برمی‌خیزد و حتی شخصا از شما پذیرایی هم می‌کند این‌ها همه برای مشتری ارزش محسوب می‌شوند. و اگر شما بتوانید به این شکل رفتار کنید و یا کارمندان و فروشنده‌های خودتان را به این شکل تربیت کنید که با مشتریان به درستی رفتار نمایند و در مشتریان، کاربران و متقاضیان یک حس دوستی و اعتماد دو طرفه را ایجاد نمایند، مطمئن باشید این موارد فروش شما را چند برابر می‌کند.

## شکل‌های مختلف تکنیک قدرت تقابل:



## تکنیک قدرت تقابل ۳ فرم اصلی دارد:

### قدرت احساس:

قانون اول، **قانون احساس** است. یعنی اینکه بتوانید با مشتری خود احساسی رفتار کنید. در واقع اگر بتوانید کاری انجام دهید که مشتری شما احساس خوبی به دست آورد، مشتری هم با خرید محصول از شما، احساس خوبی را در شما به وجود خواهد آورد. بنابراین از لحاظ احساسی باید با مشتری رفتار کاملا دوستانه و مشاوره‌ای داشته باشید. همانطور که در پادکست **چگونه پزشک فروش شویم؟** گفتیم که چگونه خودمان را به عنوان یک وکیل و مدافع مشتری و مشتری را به عنوان یک موکل در نظر بگیریم. در بحث احساس باید به خوبی گوش دهید، **زیرا یکی از تکنیک‌های اصلی فروش خوب گوش دادن است.** گاهی پیش می‌آید که مشتریان و افرادی که قرار

است از شما خرید کنند دوست دارند درباره‌ی بیزینس و کسب و کار و نیازشان با شما صحبت کنند. بنابراین یک فروشنده‌ی خوب باید یک گوش شنوا داشته باشد تا بتواند نیازهای مشتری را شناسایی کرده و در جهت آنها اقدام نماید.

## قدرت فیزیکی:

دومین قانون از ۳ فرم قانون تکنیک تقابل، این است که به صورت **فیزیکی** این کار را انجام دهید. منظور از **قانون فیزیکی چیست؟** به این شکل که شما می‌توانید با دادن یک هدیه‌ی کوچک و یا با دادن تخفیف این حس را در مشتری ایجاد نمایید که ما با مشتری دوست هستیم و یک احساس دوستی به آنها دهیم و در اینجا تکنیک قدرت تقابل به کار آمده و در عوض مشتریان هم از محصولات شما استفاده می‌کنند. گاهی برخی از کسب و کارها به مشتریان خود تخفیف نمی‌دهند. در صورتیکه تخفیف دادن به مشتریان یک حس برنده بودن را به مشتریان می‌دهد پس این مورد را فراموش نکنید که به مشتریان هدیه دهید. برای مثال در کسب و کار ما در مجموعه‌ی **سایت ساز زرین** تلاش زیادی می‌کنیم که به بهانه‌های مختلفی به مشتریان خود هدیه دهیم. برای مثال زمانی که یکی از کاربران، کاربر دیگری از دوستان یا آشنایان را به ما معرفی نماید. در عوض ما با او تماس گرفته و تشکر کرده و ۲۰٪ درصد از مبلغی را که آن کاربر خرید کرده است به حساب کاربری مشتری معرفی کننده اضافه می‌کنیم. این مورد باعث می‌شود که کاربر احساس ارزشمند بودن می‌کند و صد در صد این کار انجام داده را تکرار می‌نماید. (بنابراین این مورد خیلی مهم است که شما بتوانید با دادن هدیه‌های مختلف از کاربران خود بخواهید که آنها در عوض کارهای بزرگ و خوبی برای شما انجام دهند).

## قدرت روحی:

سومین فرم از قوانین تکنیک قدرت تقابل، فرم **روحی** است. اینکه شما بتوانید با دادن یک آموزش، ایده، بینش و یا گاهی با دادن یک راهکار به کاربران و مشتریان این حس اعتماد را از لحاظ روحی در آنها ایجاد نمایید که شما واقعا می‌توانید به آنها کمک کنید. بسیاری از افراد با من تماس می‌گیرند که می‌خواهند یک کسب و کاری را شروع نمایند و یا اینکه می‌خواهند برای کسب و کار خود یک سایت راه‌اندازی نمایند و یا سایت خود را سئوسازی نمایند و از من درخواست مشاوره می‌کنند. این کاربران سوالی که از من می‌پرسند این است که هیچ اطلاعی ندارند و چگونه می‌توانند این کار را انجام دهند و درخواست یک ایده و یا راهکار برای افزایش فروش خود می‌کنند، و زمانی که مشاوره و راهکار را از سمت دریافت می‌کنند خودشان را مدیون می‌دانند و می‌گویند که چون شما به من ایده و راهکار داده‌اید، من حتماً از شما خرید می‌کنم و حتی اگر خودم هم خرید نکنم از دوستان و آشنایان فردی را معرفی می‌کنم که از خدمات و محصولات شما استفاده نماید. بنابراین با کاربران خود مانند یک مشاور و دوست رفتار کنید که در عوض آنها هم به جبران بپردازند. برای مثال چای آوردن برای مشتری واقعا کار سخت و زمان‌بری نیست و وقتی یک مدیر یا یک فروشنده برای مشتری خود چای می‌برد این کار باعث می‌شود یک

محصول گران‌بهرتر از سمت مشتری خرید شود و همچنین باعث می‌شود مشتریان به جای اینکه از رقبای شما خرید نمایند به خاطر همان حس خوبی که در آنها ایجاد کرده‌اید از شما خرید می‌کنند.



### سخن پایانی:

اگر تکنیک‌های گفته شده در این آموزش را در کسب و کار خود لحاظ کنید می‌توانید فروش خود را به صورت تضمینی چند برابر افزایش دهید و توجه نمایید که یکی از میل‌های بسیار قوی که در انسان‌ها وجود دارد میل تلافی کردن و یا جبران کردن است. بنابراین اگر به دنبال یک راه خوب برای فروش محصولات خود به مشتریان هستید به این فکر کنید که چه چیزهای خوبی را می‌توانید به مشتریان خود دهید تا مشتری هم در عوض به جبران پرداخته و در ازای کار خوبی که شما برای آنها انجام داده‌اید محصولات شما را خریداری می‌کنند و از آن استفاده می‌کنند. دوستان تکنیک قدرت تقابل را دست کم نگیرید و مدام به این فکر کنید که چگونه می‌توانید هدیه‌ها و تخفیف‌های خوبی را برای مشتریان خود در نظر بگیرید اگر این موارد را رعایت کنید من تضمین می‌کنم که فروش شما حداقل دو برابر افزایش پیدا می‌کند.

از همراهی شما سپاسگزارم در آموزش‌های بعدی هم با ما همراه باشید.

**sitesazz.ir**