

Πωλητής γεννιέσαι ή γίνεσαι;

Οι απόψεις δίστανται αν πωλητής γεννιέσαι η γίνεσαι. Είναι άραγε επιχειρήματα το ότι αν κάποιος δεν είναι εκπαιδευμένος πωλητής (έχεις εκπαίδευση για πωλητής), δεν μπορεί να είναι επιτυχημένος; Είναι θέμα εκπαίδευσης ή μιλάμε για χαρισματικούς ανθρώπους;

Έχουν διεξαχθεί πολλές έρευνες οι οποίες προσπαθούν να αποδείξουν το ένα ή το άλλο. Μόνο όταν καταλάβουμε τι προσόντα χρειάζονται για να γίνει κάποιος πωλητής θα είμαστε πιο κοντά στην απάντηση του ερωτήματος αυτού. Γνωρίζουμε πραγματικά όμως τι χρειάζεται για να γίνει κάποιος επιτυχημένος πωλητής;

1) Ανοιχτά...αυτιά!

Το πρώτο και το πιο σημαντικό όλων είναι να μπορούμε **να ακούμε τον συνομιλητή μας**. Το «εγώ» και η αίσθηση του ότι τα γνωρίζουμε όλα είναι αυτό που μας εμποδίζει να ακούσουμε τα πραγματικά «θέλω» του καταναλωτή-πελάτη μας. Αυτός είναι και ο λόγος που δεν μπορούμε όλοι να γίνουμε πωλητές.

2) Ναι, αλλά...

Ένα χάρισμα ακόμα το οποίο είναι εξίσου σημαντικό είναι η **διαλλακτικότητα**. Δηλαδή ο τρόπος με τον οποίο θα ελίσσόμαστε στην συνομιλία. Ο τρόπος που θα κατευθύνουμε και θα διευκολύνουμε την συζήτηση, ούτως ώστε να καταλάβουμε τα πραγματικά «θέλω» του πελάτη μας και, εν τέλει, να φτάσουμε στο στόχο μας, την πώληση.

Θα λέγαμε πως αυτά είναι δύο πολύ βασικά χαρακτηριστικά που σε κάνουν πωλητή. Παρακάτω θα αναφερθούν και για μερικά ακόμα χαρακτηριστικά που χαρακτηρίζουν έναν πωλητή.

1. Μη μιλάς!

Η **μη λεκτική επικοινωνία** η ως ευρέως γνωστή και σαν **γλώσσα του σώματος** είναι κάτι το οποίο ο άνθρωπος δεν μπορεί να ελέγξει εξ' ολοκλήρου αλλά μπορεί να αναγνωστεί και να αποκρυπτογραφηθεί. Η γλώσσα του σώματος είναι αυτή που μπορεί να αποκαλύψει πράγματα τα οποία δεν λέγονται με λέξεις ή αποκρύπτονται, όπως η διάθεση και η πρόθεση του πελάτη.

Δεν είναι τυχαίο ότι η ανάγνωση και η διαχείριση της γλώσσας του σώματος είναι ένα από τα βασικότερα στάδια εκπαίδευσης που διενεργούν οι εταιρείες πωλήσεων στα στελέχη τους αλλά και κάτι έμφυτο στον άνθρωπο.

2. Πώς είπατε;

Η ορθή χρήση της γλώσσας. Από την παιδική ηλικία μαθαίνουμε να μιλάμε, είναι το χάρισμα της ανθρώπινης φύσης μας είναι ο τρόπος ανταλλαγής απόψεων, συναισθημάτων και σκέψεων. Παρόλα αυτά κάποιιοι άνθρωποι έχουν περισσότερο «λέγειν». Η ορθή χρήση της γλώσσας, η σωστή άρθρωση των λέξεων, ο τόνος φωνής αλλά και η δυνατότητα εναλλαγής του, είναι πολύ βασικά προσόντα για έναν πωλητή.

Είναι βέβαιο ότι ο πωλητής γεννιέται, και κατά τη διάρκεια της ζωής του γίνεται μέσω των βιωμάτων. Ωστόσο, δεν μπορεί να αποκλειστεί το γεγονός ότι κάποιος μπορεί και να εκπαιδευτεί. Πρέπει όμως σίγουρα να δεχτούμε ότι ένα τεράστιο ποσοστό των χαρακτηριστικών που χρειάζεται κάποιος για να γίνει πωλητής, δεν μπορεί να αποτυπωθεί με μια απλή εκπαίδευση.