

07 Ιουνίου 2016

TO BLOG

Απόψεις και ανάλυση της επικαιρότητας από τους bloggers της HuffPost



Κυριάκος Μπίκος

Γίνετε fan

Πρόεδρος και ιδρυτής της ΜΚΟ Συλλόγου Marketing. Ιδρυτής και διαχειριστής του [Blowing.blogspot.com](#)

Πωλητής γεννιέσαι ή γίνεσαι;

Δημοσιεύθηκε: 04/06/2016 10:07 πμ EEST | Ενημερώθηκε: 04/06/2016 10:07 πμ EEST



Οι απόψεις δίστανται αν πωλητής γεννιέσαι η γίνεσαι. Είναι άραγε επιχείρημα το ότι αν κάποιος δεν είναι εκπαιδευμένος πωλητής (έχεις εκπαίδευση για πωλητής), δε 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...αυτά!

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 αναφέρουμε και μερικά ακόμα χαρακτηριστικά που χαρακτηρίζουν έναν πωλητή.

1. Μη μιλάς!

Η μη λεκτική επικοινωνία ή 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 κάποιοι 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, δε μπορεί να αποτυπωθεί με μια απλή εκπαίδευση.

Περισσότερα στο Twitter: Κυριάκος Μπίκος: www.twitter.com/Kyriakos_bikos

Περισσότερα: [Management Marketing φιλοσοφία](#) [πωλήσεις](#) [πωλητής](#) [γλώσσα του σώματος](#) [Life](#)

Σχόλια

0 σχόλια

Ταξινόμηση κατά:



Προσθέστε ένα σχόλιο...

 Facebook Comments Plugin

[RSS](#) | [Συχνές Ερωτήσεις](#) | [Σύμβαση Χρήστη](#) | [Πολιτική Απορρήτου](#) | [Πολιτική Σχολίων](#) | [Σχετικά Με Εμάς](#)

[Επικοινωνήστε Μαζί Μας](#) | [Αρχείο](#)

Copyright ©2016 TheHuffingtonPost Holdings LLC. Με την επιφύλαξη παντός δικαιώματος. | "The Huffington Post" Αποτελεί σήμα κατατεθέν του TheHuffingtonPost.com, Inc. Με την επιφύλαξη όλων των δικαιωμάτων. 2016©

Τμήμα της **HPMG News**