



## فصل ۱: ایجاد شخصیت فروش قدرتمند

تبدیل شدن به آنچه هستیم و رسیدن به توانمندیهایی که داریم، تنها هدف واقعی زندگی است.

- روبرت لوئیس استونسون

عالی شدن در قطعی کردن فروش کاری درونی است که از درون شما شروع می شود. در کار فروش شخصیت شما مهمتر از اطلاعاتی است که درباره محصول خود دارید. شخصیت شما مهمتر از مهارتهای فروش شماست. مهمتر از محصول یا خدماتی است که آن را به فروش می رسانید. در حقیقت شخصیت شما ۸۰ درصد موفقیت فروش شما را رقم می زند.

این را می توان از آنجا فهمید که فروشندگانی وجود دارند که حتی در شرایط به شدت رقابت آمیز می توانند کالاهای گرانی را در بازار کساد به فروش برسانند. هم زمان به کسانی برمی خوریم که کالای منحصر به فرد و عالی دارند اما هنوز نمی توانند آنها را در بازارهای پر رونق به فروش برسانند. آمادگی ذهنی به لحاظ گوناگون شبیه آمادگی جسمانی است. آمادگی جسمانی به برنامه غذایی مناسب و ورزش مناسب احتیاج دارد.

آمادگی ذهنی هم به برنامه غذایی ذهنی و تمرین منظم احتیاج دارد. اگر به آمادگی ذهنی برسید، شادی و نشاط و حجم فروشتان افزایش می یابد.

فروشندگان از اطمینان و اعتماد به نفس فراوان بهره دارند. اعتماد به نفس ناشی از دوست داشتن و احترام گذاشتن به خود است. هر چه نسبت به خود احساس بهتری داشته باشید، مطمئن تر می توانید مشتری یابی کنید، کالایتان را عرضه نمایید و فروش را نهایی کنید.

بدون اعتماد به نفس تقریباً فروش کردن غیر ممکن می شود. اگر فاقد اعتماد به نفس باشید، به بهانه های مختلف با مشتری بالقوه حرف نمی زنید و هر جا که امکان عدم موفقیت و شکست وجود داشته باشد، وارد آن نمی شوید.