



Kỹ năng sales xnk
Face: Công Tử Xấu Nếp Khẩn

SALEDOG - BẠN THUỘC LOẠI CHÓ NÀO?

Tôi nghĩ các bạn cũng như tôi, luôn tồn tại những câu hỏi về cách làm việc, tìm khách hàng, cách kinh doanh, cách điều hành và phát triển doanh nghiệp như thế nào để hiệu quả và tránh rủi ro, vv... Và theo tôi câu trả lời không thể nào khác: Nếu muốn sale được khách hàng trước tiên bạn phải học cách bán hàng, biết mình là ai? Điểm mạnh để phát triển và điểm yếu để khắc phục hoàn thiện hơn.

Vậy bạn là loại nào trong 5 loại chó thông minh sau đây???

Chắc bạn đang nghĩ rằng, những thông tin trong cuốn sách này được đưa ra một cách hài hước hay mỉa mai, châm biếm. Nhưng đừng vội rời mắt khỏi những kiến thức thú vị và bất ngờ này.

LOẠI 1: PITBULL



Hầu hết những ai phát hiện ra mình là 1 chú PITBULL thì nên tự hào về điều đó. Bạn là 1 salesdog điển hình. Bạn có khả năng bền bỉ hoạt động mọi lúc mọi nơi. Mẹo nhỏ của Pitbull là bạn phải đảm bảo mình tận dụng được sự ủng hộ của một đội nhóm có thể hỗ trợ đằng sau bạn trong các nỗ lực bán hàng. Sự hăng hái của bạn rất thích hợp để mở ra những cánh cửa, nhưng phần còn lại của đội nhóm sẽ giúp giữ cánh cửa mở và mang tới các cơ hội tuyệt vời cho chiến lược bán hàng tiếp theo. Một trong những mẹo nhanh nhất dành cho bạn đó là học cách điều tiết mình để trao quyền cho người khác làm việc hộ bạn để bạn không phải cố làm mọi thứ một mình. Bạn sẽ sớm hết thời gian và sẽ không thể hiệu quả như đáng lẽ bạn có thể. Bạn cũng sẽ phải dành rất nhiều thời gian để đập đầu vào tường, thường xuyên chán nản khi không nhận được các kết quả như bạn mong muốn. Điểm mạnh của bạn cũng là điểm yếu của bạn, do bạn là một người hăng hái có thể bạn sẽ có xu hướng thích làm mọi thứ. Hãy nhớ, đó là CÁI BÃY. Đòn bẫy là chìa khóa đưa bạn tới thành công. Hãy học cách kết hợp với những người khác, hãy học cách bán hàng nội bộ. Tôi đã thấy rất nhiều chú chó Pitbull bán hàng rất giỏi nhưng lại không thể quản lý tốt được 1 đội nhóm. Họ cũng không thể bán hàng ngay trong

chính tổ chức của mình. Thiếu các kỹ năng này, đó sẽ là một giới hạn với thu nhập của bạn. Trừ phi bạn muốn là một người “làm tất cả” trong suốt phần đời còn lại, nếu không hãy học cách xây dựng và khích lệ một đội nhóm thành công. Bạn có đủ tố chất của một nhà lãnh đạo vĩ đại. Dẫu sao, nếu thiếu các kỹ năng xây dựng nhóm, bạn có thể sẽ đuổi nhiều người đi thay vì kéo họ về. Một trong những thế mạnh của bạn là tư duy nhanh. Bạn nghe được người khác nói gì và tư duy của bạn ngay lập tức đi đến giải pháp. Điều này rất tuyệt, nhưng nó có thể kéo bạn vào rắc rối. Nói một cách thẳng thắn, bạn hãy tập cách nhẹ nhàng cắn đầu lưỡi, tự véo mình hay làm gì đó tương tự để nhắc nhở bạn “ĐỪNG CÓ NÓI” cho tới khi người khác nói xong. Có vẻ ngớ ngẩn nhưng tôi từng thấy điều này rất nhiều trong quá trình hướng dẫn của mình. Khi ngắt lời người khác hay thậm chí ngắt lời họ bằng vô thức và không lắng nghe từ đầu tới cuối, thì 2 điều sẽ xảy ra. Bạn đang vô tình khiến khách hàng tiềm năng khó chịu, bởi họ GHÉT bị ngắt lời. Thứ 2, bạn bỏ lỡ 10% những lời cuối mà họ đang nói, LUÔN LUÔN là lúc họ tiết lộ bí mật mà đó thực sự là điểm “nóng” của họ.

+Điểm mạnh: • Đi xâm nhập thị trường mới • Xử lý sự từ chối • Kết thúc bán hàng tốt • Ít sợ hãi và bẽn lẽn

+Điểm yếu: • Thiếu kiên nhẫn • Ít theo dõi và chăm sóc khách hàng • Quản lý đội nhóm chưa tốt • Đôi lúc hăng hái quá mức • Yếu về marketing

+Đề xuất: • Hoàn thiện kỹ năng lãnh đạo nhóm • Gia tăng tiếp cận khách hàng trực tiếp • Luyện tập khả năng lắng nghe

LOẠI 2: CHÓ SĂN LÔNG VÀNG



Những tin tức tốt nhất là cách nhanh nhất để kiếm được nhiều doanh thu nhất – và cách này thường hay bị bỏ qua nhất... Là một chú chó săn, bạn có khả năng thiên bẩm về điều đó. Bằng việc tập trung vào cơ sở dữ liệu và không ngừng cung cấp những dịch vụ giá trị, bạn sẽ tạo được thu nhập vào bất cứ khi nào bạn muốn. Điểm mạnh của bạn là sự yêu thích giữ gìn rất nhiều mối quan hệ thường xuyên với những người khác. Việc luôn giữ tin tức và giao tiếp một cách đều đặn với thị trường mục tiêu của bạn có thể sinh ra cho bạn hàng tấn thu nhập nếu bạn biết cách quản lý nó. Đều đặn và thường xuyên sẽ tạo dựng nên lòng tin. Và lòng tin chính là điểm mấu chốt cho doanh số. Nếu bạn thích phục vụ và giúp đỡ người khác, điều mà hầu hết chú chó săn làm, bạn đã mang tới cho khách hàng tiềm năng của mình một trải nghiệm tuyệt vời về sự giúp đỡ và lòng tin, thậm chí còn trước cả khi họ phải bỏ tiền ra.

+Điểm mạnh: • Thực sự quan tâm đến người khác • Có động lực tự nhiên muốn xây dựng và duy trì liên lạc thường xuyên với KH • Hướng về dịch vụ • Khả năng bán sản phẩm cao cấp lớn • Bán hàng thông qua giới thiệu chỉ cần hỏi

+Điểm yếu: • Không thoải mái với việc kết thúc bán hàng • Đôi lúc quá tốt bụng – quá thoải mái • Khao khát được công nhận • Đôi lúc thiếu sự khôn khéo trong marketing

+Đề xuất: • Quản lý giọng nói nhỏ tốt hơn • Hoàn thiện các kỹ thuật tiếp cận trực tiếp • Kết thúc bán hàng mạnh mẽ hơn • Học cách làm thế nào khi khách hàng nói không

LOẠI 3: CHÓ XÙ



Là người tạo mạng lưới xuất sắc với thể mạnh nằm ở khả năng thuyết trình, quảng bá, tạo ấn tượng mạnh và kết nối với vô vàn mạng lưới khách hàng tiềm năng. Họ cũng có khả năng thiên bẩm trong việc xây dựng các công cụ marketing có thể tạo ra một lượng dẫn mỗi khổng lồ. Với một số người, viết các tíi quảng cáo và vẽ kiểu mẫu để thu hút khách hàng đến với bạn có vẻ như là 1 điều gì đó khó khăn lắm. Nhưng với bạn, dành thời gian để học các kỹ năng marketing cơ bản không chỉ là thú vị mà còn mang lại gấp nhiều lần những khách hàng vô cùng tiềm năng. Nhân tiên, là một chú chó xù bán hàng không có nghĩa là bạn phải trông giống như 1 chú chó xù. Đừng tự ái nhé, bạn có khả năng kiếm được rất nhiều tiền bằng việc tiếp cận người khác, bằng việc thúc đẩy bản thân thông qua người khác và bằng cách thực sự là trung tâm của cộng đồng và ngành kinh doanh của bạn. Sau đây là một số mẹo nhỏ giúp bạn luyện tập rất thú vị. Thứ nhất, hãy học cách

thuyết trình thật hay, sẽ có nhiều lợi thế nếu bạn đứng trước một đám đông thật lớn hơn là nói chuyện 1-1 với ai đó. Bởi vậy, hãy học cách đưa ra lời chào hàng đòn bẩy. Hãy học cách thuyết trình từ 5 – 20 phút sao cho đủ lôi cuốn người khác phải hành động ngay theo như bạn nói, hãy tập đi tập lại cho đến khi lời nói trơn tuột trên lưỡi của bạn.

+Điểm mạnh: • Tài năng thuyết trình • Hình ảnh xuất sắc • Có thể đưa ra những thông điệp marketing lôi cuốn • Mà nhà thiết lập mạng lưới kết nối siêu đẳng

+Điểm yếu: • Cái tôi nhạy cảm • Thái độ xao động • Có thể nói quá nhiều • Có thể quá lan man, thiếu tập trung

+Đề xuất: • Rèn luyện thật tốt khả năng thuyết trình • Quản lý giọng nói nhỏ • Học các kỹ năng về Marketing trực tiếp

LOẠI 4: CHIHUAHUA



Bạn là một trong số những giống salesdog hiếm có vì có cả hai khả năng, sự bền bỉ và giác quan nhạy bén. Sức mạnh của bạn nằm trong khả năng đưa ra bằng chứng “không thể từ chối” cho các khách hàng tiềm năng để ra quyết định. Một chiến lược Marketing và bán hàng tốt cho Chihuahua là so sánh. Hãy xem đối thủ của

bạn là gì và nghiên cứu thật kỹ. Học cách liên hệ các thông tin và đặc điểm của sản phẩm mà bạn đang bán dưới hình thức ẩn dụ hay các câu chuyện. Chihuahua yêu dữ liệu, nhưng có xu hướng nhầm lẫn giữa cái này với cái nọ và hay mất dữ liệu. Người kể chuyện hay là người bán hàng giỏi nhất. Khách hàng sẽ nhớ câu chuyện sâu hơn nhớ dữ liệu. Tài năng của bạn nằm ở chỗ bạn có thể soạn ra một loạt các báo cáo cực kỳ hữu ích và giàu thông tin cho những khách hàng tiềm năng như “12 điều quan trọng trước khi mua sản phẩm A (sản phẩm dịch vụ của bạn) hay “Một lý do chung tại sao 79% mọi doanh nghiệp khởi nghiệp năm 2002 lại phá sản” và “Mười chứng minh thực tế bạn có thể tránh điều đó xảy ra với bạn”. Hãy tặng những báo cáo này cho khách hàng tiềm năng của bạn. Bạn, trong tất cả các giống chó, chỉ nên bán sản phẩm bạn thực sự yêu, hứng thú và thấy cực kỳ hiểu biết về nó. Nếu không, hãy thay đổi ngay bây giờ. Năng lượng của bạn là thứ sẽ đưa bạn đi và nếu thiếu miếng ghép đó, bạn sẽ chỉ dùng được 1 nửa sức lực của mình. Hãy để niềm đam mê trở thành sức mạnh của bạn và khiến cho khả năng tập trung vào thông tin thiên bẩm của bạn trở thành một công cụ bán hàng hữu hiệu cho bạn. Chihuahua đôi khi cần một chút động lực để ra ngoài và thực sự nói chuyện với mọi người thay vì dán mắt vào màn hình vi tính. Phát triển các kỹ năng viết sẽ làm đòn bẩy cho kiến thức siêu phàm và khả năng kể chuyện thú vị của chú Chihuahua.

+Điểm mạnh: • Kiến thức về các vấn đề • Phân tích so sánh, nghiên cứu thị trường • Đam mê • Cung cấp các bằng chứng không thể từ chối được

+ Điểm yếu: • Có thể nói quá nhanh • Khó xây dựng được các mối quan hệ • Nói quá khả năng hiểu của khách hàng tiềm năng • Tạo kết nối

+Đề xuất: • Viết • Marketing • Lắng nghe • Thuyết trình

LOAI 5: CHÓ XÚC XÍCH



Là người bán hàng truyền thống đầy hứng khởi. Bạn xây dựng được mối quan hệ rộng và tạo niềm tin, tự tin và chính trực với bất kỳ ai. Bạn có thể tạo ra được mối quan hệ đó bởi khả năng thiên bẩm của bạn là biết thực sự lắng nghe xem người khác nói gì. Bằng cách thể hiện sự hứng thú, chân thành về nhu cầu, các vấn đề, sự lo lắng và sợ hãi của họ. Bạn sẽ dành được rất nhiều fan trung thành. Hãy ghi nhớ trong đầu rằng bạn thiên bẩm là một người đáng tin, nhưng đừng bao giờ lạm dụng điều đó, hãy sử dụng nó làm thế mạnh của bạn. Bằng cách tập trung vào giá trị này, bạn sẽ có uy tín là một người “Tốt và trung thực” trong giao dịch, đó là một thế mạnh **KHÔNG LỖ** đấy. Để làm được như vậy, hãy lập một danh sách các vấn đề cảm xúc lớn nhất mà khách hàng tiềm năng của bạn có. Các vấn đề như “Trông xấu trước mặt ông chủ, cảm thấy ngượng, cảm thấy bị bóc trần, bị lợi dụng... Hãy tưởng tượng bản thân bạn ở trong tình huống như vậy và xem như bạn đã cảm thấy thế nào. Sau đó hãy rèn cách tập trung vào các vấn đề đó bằng cách liên hệ kinh nghiệm bản thân vào mỗi trường hợp ấy. Hãy cho người khác biết bạn biết họ đang cảm thấy như thế nào. Trong tiếng việt, chúng ta gọi đơn giản là bán hàng bằng sự **ĐỒNG CẢM**. Trên hết, sức mạnh của bạn đến từ sự **TRUNG THỰC** và **CHÂN THÀNH**. Nếu bạn không thể giải quyết vấn đề cho họ, hãy nói với họ như vậy và sau đó đưa cho họ 1 giải pháp, thậm chí đó không phải là sản phẩm dịch vụ của bạn. Hãy là người tư vấn của họ mà không nghĩ tới việc bạn sẽ phải bán cho họ cái gì.

+Điểm mạnh: • Tạo quan hệ 1 -1 • Xử lý các khách hàng cáu kỉnh, khó chịu • Đánh hơi các cơ hội bán hàng • Xây dựng lòng tin • Bán hàng bằng giá trị như chính trực và trách nhiệm

+Điểm yếu: • Khó tìm và giữ động lực • Thiếu chuyên môn marketing – có thể phải dựa trên mối quan hệ cá nhân để làm được việc. • Có thể cảm thấy bị tổn thương.

+Đề xuất: • Cần tạo ra hệ thống Giới thiệu mạnh mẽ • Các chiến lược đề tự động có khách hàng tiềm năng • Làm chủ giọng nói nhỏ • Được kèm cặp và ghi nhận không ngừng.

(Nguồn sưu tầm và đúc kết)

=====

MR: PHAM ANH THONG

Chúc các bạn thành công!!