

Thứ Tư, 09/09/2015 14:27

### 5 phương châm bán hàng của những bậc thầy [1]



Những bậc thầy bán hàng luôn luôn trong cuộc. Thay vì bán hàng để sống, họ sống để bán hàng. Với họ, bất kỳ lúc nào cũng có thể là thời điểm bán hàng.

Trở thành một nhân viên bán hàng không khó, nhưng để trở thành một người bán hàng bậc thầy thì không phải đơn giản. Bạn cần phải rèn luyện, trải nghiệm, tích lũy kiến thức và “nằm lòng” những phương châm bán hàng đỉnh cao trong suốt sự nghiệp.

#### **1. Ngủ sớm, dậy sớm, siêng năng bán hàng và quy đổi các giá trị thành tiền mặt**

Nhân viên bán hàng bậc thầy mang lại cho khách hàng sự hài lòng hoặc tiền bạc, đôi khi là cả hai. Nhân viên bán hàng bậc thầy không bán hàng hóa hay dịch vụ, không bán đặc tính, lợi ích của sản phẩm hay công nghệ, họ bán cho khách hàng những tiện ích của sản phẩm hay công nghệ đó. Nói cách khác, họ bán giá trị quy đổi thành tiền mặt mà sản phẩm đem lại. Khi nhân viên bán hàng bậc thầy cung cấp cho khách hàng một giải pháp khắc phục khó khăn, giải pháp đó luôn được quy đổi thành tiền. Nhân viên bán hàng bậc thầy luôn nhắc nhở khách hàng để họ ý thức được họ sẽ mất bao nhiêu tiền nếu không có những giải pháp này.

Nhân viên bán hàng bậc thầy rất độc lập. Họ làm việc chăm chỉ để bán được nhiều hàng và luôn trong vòng quay bán hàng.

#### **2. Nếu ngài không cộng tác với tôi, chúng ta sẽ cùng thất bại**

Nhân viên bán hàng bậc thầy hoàn toàn tin rằng mình luôn giúp cải thiện tình trạng hiện tại của khách hàng. Họ biết nếu khách hàng không sử dụng dịch vụ của mình thì khách hàng sẽ bỏ qua thứ gì đó, còn mình sẽ mất doanh thu.

#### **3. Tôi bán hàng ngay khi tỉnh giấc**

Nhân viên bán hàng bậc thầy luôn luôn trong cuộc. Những người khác bán hàng để sống, nhân viên bán hàng bậc thầy sống để bán hàng. Khi đồng hồ báo thức đổ chuông vào lúc năm giờ sáng, thay vì một giai điệu hay những tiếng chuông, âm thanh duy nhất cất lên trong đầu anh ta là: “Này nhân viên bán hàng bậc thầy, hãy tỉnh dậy và bắt tay ngay vào bán hàng!”. Với họ, bất kỳ lúc nào cũng có thể là thời điểm bán hàng.

### 4. Cạnh tranh từng ly, từng tấc

Giống như các vận động viên chuyên nghiệp, nhân viên bán hàng bậc thầy phải cạnh tranh từng ly, từng tấc. Họ sắp xếp nhiều cuộc hẹn hơn, chuẩn bị nhiều kế hoạch hơn và làm việc siêng năng hơn những nhân viên bán hàng khác. Họ chú ý tới từng chi tiết. Không có ai đánh máy thư thay họ, và họ cũng chẳng bao giờ mang theo bút máy trong túi áo sơ mi. Họ làm việc chuyên nghiệp trong từng động tác vì họ ý thức được rằng chỉ “sấy một ly” sẽ “đi một dặm”.

### 5. Tương lai là ngay lúc này

Đó chính là lý do tại sao nhân viên bán hàng bậc thầy phải luôn luôn và trước hết là duy trì được công việc hiện tại của mình. Nhân viên bán hàng bậc thầy say mê bán hàng và họ luôn kiếm được lợi nhuận. Họ luôn cố hoàn thành mục tiêu chỉ trong một cuộc gặp mặt, họ gợi ý về đơn đặt hàng trong mọi cuộc hẹn, và hiện tại họ không dựa vào những mối quan hệ lâu dài để bán hàng theo kiểu truyền thống. Hiện tại nghĩa là ngay bây giờ, ngay hôm nay.

Ngay hôm nay hãy làm điều gì đó. Đừng chần chừ. Hãy gọi ngay cho khách hàng. Ngay bây giờ.

Nhân viên bán hàng bậc thầy đề cao các phương châm vì chúng nhắc họ những việc cần làm để kiếm những khoản lợi nhuận khổng lồ.

**Nguồn:** hoclamgiau

**Kiến Thức:** [Kiến Thức Bán Hàng](#) [2]

**Source URL:** <http://www.thuongmai.vn/5-phuong-cham-ban-hang-cua-nhung-bac-thay.html>

#### Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/5-phuong-cham-ban-hang-cua-nhung-bac-thay.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-ban-hang.html>