

کوچینگ فروش چیست و چه کاربردی دارد؟

مشکل کار من چیست که فروشم از رقبا بیشتر نمیشود؟ من که همه مراحل رو درست انجام میدم پس چرا فروشم افزایش پیدا نکرده؟

اگر [فرد شاغلی](#) هستید و علاقه مند به پیشرفت در کار، پس حتما این سوال هارا از خودتان پرسیده اید. آیا جوابی برایش یافته اید فروش خود را چند برابر کرده اید؟ راه رسیدن شما به این اهداف در یک جمله است! شما نیاز به مشاور فروش دارید! بله، مشاور یا کوچ توانا در هر مجموعه یا سازمانی میتواند با علم مخصوص خود، به شما نکات و مواردی را گوش زد بکند که خودتان متوجه آن نشده اید. در واقع [کوچینگ فروش، کسب و کار](#) و فرایند کاری شما از بیرون گود بررسی میکند تا نقاط کور کسب و کار شما را به شما بشناساند و سکوی پرتاب فروش شما بشود... حال برای اینکه بتوانید در کسب و کار خود فروش بیشتری داشته باشید باید کوچینگ فروش را به درستی آموزش ببینید زیرا بخش مهمی از قابلیت فروش را شامل میشود. در ادامه مجموعه تعاریف اصولی و اساسی در فروش، ما به تعریف فرایند فروش میپردازیم و درمیابیم که چگونه این کار را در جهت منافع سازمان و خودمان انجام دهیم.



چکیده مطالب

- کوچینگ فروش چیست؟
- ۵ راز کوچ های فروش موفق!
- تکنیک های طلایی در کوچینگ فروش
- ایجاد اعتماد میان کوچ و فروشنده
- قرار ملاقات منظم کوچ ها و نمایندگان فروش
- دانش و اطلاعات خود را در تیم به اشتراک بگذارید.
- آموزش مبتنی بر اطلاعات برای حفظ مسئولیت پذیری الزامی است!
- چرا باید کوچ فروش استخدام کنیم؟

کوچینگ فروش چیست؟

کوچینگ فروش یا **sales coaching** فرایندی اصولی برای بهبود عملکرد نمایندگان است که شامل آموزش

مداوم و شخصی از جانب مدیران فروش را شامل میشود. کوچینگ فروش شامل موارد زیر است:

1. راهنمایی فروشندگان در کشف و دستیابی به اهداف خود
2. اصلاح رفتارها و عادات غیر مفید
3. تقویت و ایجاد مهارت و عادت هایی که زمینه دستیابی به موفقیت را هموار میسازند
4. پرورش و توسعه مهارت های اعضای تیم فروش، به جای تمرکز بر افزایش ارقام و آمار فروش

۵ راز کوچ های فروش موفق!

1. اهداف تان را مشخص کنید

کوچ فروش به فروشندگان کمک میکند تا اهداف روشنی مشخص کند و راهکارهای مناسبی را تعیین کنند و به اهداف خود برسند و فروش، تمرکز و تعامل خود را به حداکثر ممکن برسانند. تعریف اهداف و راهکاری درست و مناسب برای موفقیت امری بسیاری ضروری است. اگر فروشندگان برای دستیابی به اهداف انگیزه کافی را داشته باشند، به سمت هدفشان حرکت میکنند و از حداکثر پتانسیلی خود استفاده میکنند.

2. اجرا کنید

در این مرحله کوچ ها به فروشندگان کمک میکنند تا با ایجاد عادات صحیحی، راه موفقیت را به سمت اهدافشان طی کنند و از زمان خود به بهترین نحو ممکن استفاده کنند. همچنین آن ها به فروشندگان کمک میکنند تا برنامه فعلی را مکتوب کنند.

ایجاد عادات جدید و یا تغییر آن ها گاهی اوقات بسیار سخت به نظر میرسد. به همین دلیل نیز کوچ ها باید مکررا و مرتبا جلساتی را با فروشندگان برگزار کنند. هر چه که فروشندگان بیشتر متوجه این نظارت باشند، میزان تعهد آن ها نسبت به برنامه هایشان بیشتر و بیشتر میشود و احتمال موفقیت آن ها افزایش می یابد.

3. نصیحت کنید

کوچ فروش با پرسیدن سوالات هدفمند فروشندگان را راهنمایی میکنند تا خود فروشندگان پاسخ سوالتشان را پیدا کنند، البته آن ها به خوبی میدانند در چه زمان ها و موقعیت های خاصی باید مستقیما به فروشندگان توصیه کنند. و از این دیدگاه، کوچینگ فروش با سایر [شاخه های کوچینگ](#) کمی متفاوت است چرا که مشاوره مستقیم قابل قبول است و در برخی شرایط حتی ضروری است.

4. استعداد های خود را پرورش دهید

کوچ ها نیاز فروشندگان را به مهارت، دانش، پرورش هر کدام ارزیابی میکنند و آن ها را به توسعه و پرورش نیز تشویق میکنند تا به حداکثر پتانسیل خود دست یابند.

و هنگامی که کوچ ها به فروشندگان کمک میکنند تا تفاوت وضعیت فعلی خود و وضعیت احتمالی آینده شان (زمانی که به حداکثر پتانسیل خود برسند) را درک کنند، شکاف موجود آشکار میشوند. در این موارد، کوچ ها می توانند آموزش های اضافی را پیشنهاد دهند و یا در ایجاد برنامه های توسعه دیگری کمک کنند.

با انگیزه حرکت کنید!

کوچ فروش انگیزه اصلی فروشندگان را درک میکند و برای به حداکثر رساندن میزان فروش اقداماتی را انجام میدهد. برخی از رهبران فروش متعقدند که سهمیه بندی و برنامه جبران خسارت برای ایجاد انگیزه در فروشندگان کافی است، اما حقیقتاً به این سادگی ها هم نیست. افراد از عوامل متفاوتی انگیزه میگیرند (همیشه هم پول نیست!) و کوچ فروش باید بتواند این عوامل را در هر کدام از فروشندگان مشخص و درک کند.

وقتی کوچ با انگیزه پایداری کار می کند ، خود را برای دستیابی به اهدافشان به چالش می کشند. آنها سخت تلاش میکنند و بر نتایج فروش و تلاش خود تمرکز می کنند. با حمایت یک کوچ خوب ، فروشندگان می توانند در مدت زمان طولانی عملکرد بسیار خوبی داشته باشد و انرژی خود را در طول این مسیر حفظ کند.



تکنیک های طلایی در کوچینگ فروش

با توجه به ساختار [سازمان فروش](#) شما، کوچینگ فروش، اشکال و انواع متفاوتی دارد. این تکنیک ها عبارتند از:

1. ایجاد اعتماد میان کوچ و فروشنده

اگر فروشندگان و نمایندگان مجموعه نیت قلبی مدیر خود را درک نکنند، از راهنمایی ، توصیه و یا حتی قوانین پیروی نمیکنند.

2. قرار ملاقات منظم کوچ ها و نمایندگان فروش

هماهنگ سازی و برقراری جلسات منظم این امکان را به کوچ و نمایندگان فروش میدهد تا در مورد پرورش و تقویت مهارت های متفاوت، اهداف و انتظارات بحث کنند. کوچ ها با پرسیدن سوالاتی میتوانند به فروشندگان و نمایندگان فروش کمک کنند تا نقاط ضعف خود را درک کنند و آنچه را که میتوانند برای غلبه بر آن انجام دهند را اجرا کنند. این رویکرد متفاوت به فروشندگان این قدرت را میدهد تا کنترل میزان یشرفت خود را در دست بگیرند.

3. دانش و اطلاعات خود را در تیم به اشتراک بگذارید.

باید با موفق ترین فروشندگان صحبت کنید تا بفهمید که چه کارها و یا مهارت هایی برای دستیابی به عملکرد بالا الزامی هستند و بعد اطلاعات خود را با سایر فروشندگان به اشتراک بگذارید. مثلا این اطلاعات میتواند شامل روش و چگونگی معرفی کالایی به بازار، تفاوت منحصر به فرد در سبک ارائه محصول و یا روش خاصی از مارکتینگ باشد.

هر چه که هست، فرقی ندارند فقط آن را از دیگران مخفی نکنید!

4. آموزش مبتنی بر اطلاعات برای حفظ مسئولیت پذیری الزامی است!

با استفاده از اطلاعات و داده های متفاوت میتوانید از استراتژی و راهکار مورد نیاز خود آگاه شوید و فعالیت های فروش پربازده و سودآور را شناسایی کنید و میزان تاثیرگذاری هر یک را ارزشیابی کنید. همچنین این اطلاعات، بینشی را در مورد نحوه ارزیابی نمایندگان فروش نیز در اختیار شما قرار میدهد.

CRM شما معیارهای مختلف گروهی و فردی مانند تعداد معاملات، نسخه های نمایشی ارائه شده و معاملات

انجام شده را نشان می دهد که همه آنها را می توان مقایسه کرد تا ببینید کدام یک از نمایندگان پیشرفت و کدام پسرفت میکنند.



چرا باید کوچ فروش استخدام کنیم؟

تمامی اعضای تیم اعم از مدیر عامل ، هیئت مدیره، مدیران فروش و بازاریاب ، تلاش بسیاری در جهت هماهنگ سازی افراد مجموعه میکنند تا بتوانند به هدف خود که افزایش فروش است برسند. اما در بعضی شرایط این تلاش ها یک حلقه دیگر نیز کم دارد و آن هم نظرات و بازخورد های کوچ فروش میباشد. در نتیجه باید اقدام به جذب کوچ مناسب برای این کار کنند. حالا سوال اینجاست که از کوچ فروش باید چه انتظاراتی داشت؟؟ در این بخش به برخی از این انتظارات که به هنگام استخدام کوچ فروش رخ میدهد میپردازیم:

- کوچینگ فروش با شناسایی، ردیابی و ارزیابی عملکرد شما، بهینه سازی آن را ممکن میسازد. کوچینگ فروش بر ایجاد تاثیر فوری و چشم گیر بر میزان فروش و بازاریابی تمرکز دارد.

- کوچ فروش، مدیران باسابقه ای هستند که با تجربه چندین دهه فروش موفق در دنیای واقعی برای خدمت به شما حاضرند. آن ها میتوانند سخت ترین مشکلات را با کمک خودتان حل کنند و برای افزایش درآمدهای شما را راهنمایی کنند.
- کوچ متعهد است تا با کمک به شما، عملکرد شما را بهبود بخشد و زمینه موفقیتتان را هموار سازد.