



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیت کام

موانع و سرعت گیرهای درونی برای توسعه کسب و کار

INTERNAL BARRIERS TO BUSINESS GROWTH

گردآوری و تنظیم:

بهروز ریاحی

WWW.ISERVAT.IR

فروشنده‌ها پیش قراولان سازمانها



موسسه
نواندیشان
تربیتی
اقتصادی



تنفس سازمانی

فروشندگان قلب سازمانها

پمپ پول هستند



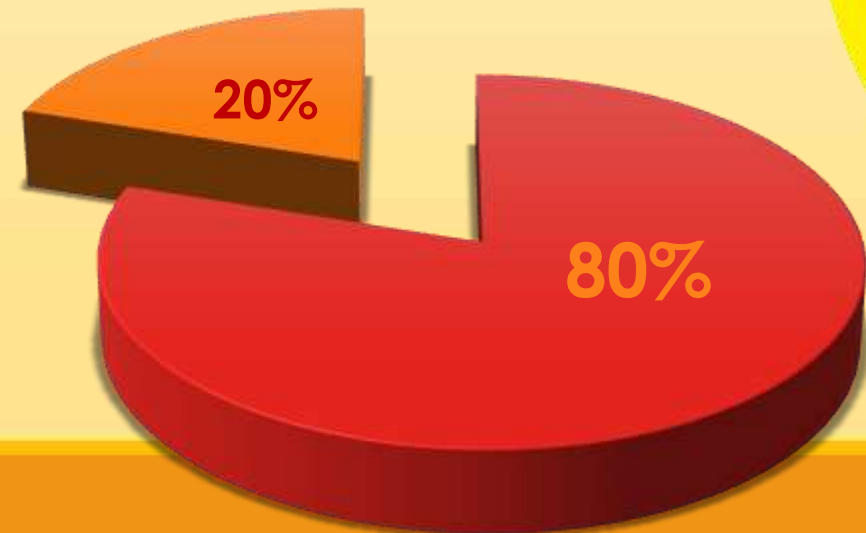
قانون پارتو یا 20/80



(۱) ۸۰٪ تصمیمات باید بلافاصله گرفته شود
شما چطور؟

(۲) ۸۰٪ موانع یک انسان برای رشد کاملاً
درونی هستند

(۳) ۸۰٪ تلاش‌های یک فرد در طول زندگی
صرف امور غیرضروری می‌شود



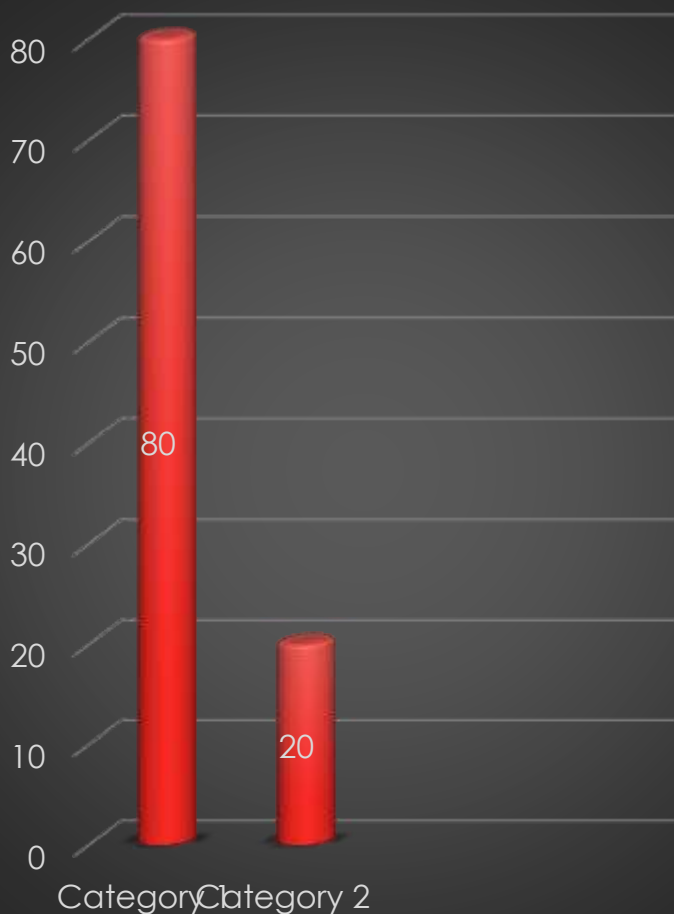


قانون ۲۰/۸۰ الگوی اصلی رفتار مدیران فروشنده‌گان موفق است

(۱) ۸۰٪ توان و انرژی خود را فقط صرف ۲۰٪ مشتریان
مهم و امور مهم خود می‌نمایند
شما چطور؟

(۲) ۸۰٪ درآمد افراد و سازمانها همواره از ۲۰٪ مشتریان
آنها تأمین می‌شود

(۳) ۸۰٪ فروش یک شرکت را ۲۰٪ فروشنده‌گان آن شرکت
انجام می‌دهند





چه کنیم قانون ۲۰/۸۰ در وجود و شرکت ما جاری شود؟

یافتن و اصلاح موانع درونی، دست انداز های درونی و تغییر و اصلاح آنها

ای نسخه نامه الاهی که تویی

ای آینه جمال شاهی که تویی

بیرون ز تو نیست آنچه در عالم هست
از خود بطلب هر آنچه خواهی که تویی (مولوی)

چشم فرو بسته اگر وا کنی در تو بود هر چه تمنا کنی



در تو بود هر چه تمنا کنی

غیر تو ای خسته طیب تو نیست

نیست به غیر از تو پرستار تو

چارهی خود کن که طیب خودی

ور به خود آبی به خدایی رسی

چند نداری خبر از گنج خویش؟

کعبهی حاجات مخوان دیر را

زان که دلی را به دلی راه نیست

هر چه طلب می کنی از خویش کن

چشم فرو بسته اگر وا کنی

عافی از غیر نصیب تو نیست

از تو بود راحت بیمار تو

همدم خود شو که حبیب خودی

از ره غفلت به گدایی رسی

ای شده نالان ز غم و رنج خویش

مایهی امید مدان غیر را

غیر ز دل خواه تو آگاه نیست

خواهش مرهم ز دل ریش کن



یافتن دست انداز های درونی

۱: آیا به شغل و موقعیت خود افتخار می کنید شرح دهید چرا؟ (نقاط قوت)

۲: آیا خود را جزء ۲۰٪ پراهمیت جامعه می دانید شرح دهید چرا؟

۳: آیا واقعاً خود را دوست دارید و به خود اهمیت می دهید شرح دهید چگونه؟

۴: آیا تصویر ذهنی شما از خودتان انسانی موفق، هدفمند و پردرآمد است؟ اگر خیر، توضیح دهید چرا؟



یافتن دست انداز های درونی

۵: آیا بخشی از فروش و مدیریت هست که شما در آن ضعیف باشید و ناراحتتان کند؟

۶: آیا هنگامی که پاسخ منفی و نخیر می شنوید ناراحت می شوید؟ چرا؟

۷: آیا می دانید که افراد موفق حرفه و یا صنعت شما چه رفتار متمایزی دارند؟
لطفاً بنویسید که این رفتار چیست و چگونه انجام می شود؟



موسسه
ناتدریسان
ترویج آفرین
بیست و یکم

لبه پیروزی

WINNING EDGE

تفاوت‌های کوچک، نتایج بزرگ به ارمغان می‌آورد



تمرین حیاتی
۱ تفاوت کوچک در
کسب و کار خود
طراحی نماید که
بتواند نتایج بزرگ
ایجاد نماید



موسسه
نواندیشان
تربوت آفرین
بیستگام

باور چیست؟

مجموعه تفکراتی که چه درست و چه غلط در ذهن انسان به عنوان اصول فردی ثبت شده که رفتارها و نتایج انسان را کنترل می کند



باورهای ناسازگار:

باورهای سازگار:

تمرین کارگاهی



موسسه
نواندیشان
تربیتی
بیتکام

یافتن دست اندازه‌های درونی

• چند باور سالم که باعث رشد شخصی و حرفه‌ای شما شده است را بنویسید:



• چند باور غلط که مانع رشد و پیشرفت شما می‌شود را بنویسید:



مدیران و فروشندگان حرفه‌ای چرا خوب و راحت می‌فروشند؟



(۱) اشتیاق دارند

✓ منبع اشتیاق؟

هدف و رسالت شما

• وقتی فروش یا (مدیریت) را انجام می‌دهید به غیر از منفعت و سود چه چیز دیگری بدست می‌آورید؟ (چند مورد بنویسید)

مدیران و فروشندگان حرفه‌ای چرا خوب و راحت می‌فروشند؟



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیت کام

۲) خلاقیت دارند

در دنیای امروز یک راه حل بیشتر نیست؟

یا متمایز باشی یا مردی!

ایجاد مزیت رقابتی



موسسه
نواندیشان
تربیتی
بیتکام

روش ایجاد تمایز:

پنج کاری که در حرفه شما تمایز و امتیاز ایجاد کرده



پنج کاری که تا به حال انجام می‌کنید انجامشان
ایجاد تمایز
بیتکام



مدیران و فروشندگان حرفه‌ای چرا خوب و راحت می‌فروشند؟

۳) ایمان و باور دارند:

کارگر ژاپنی و باور به توپوتا

• پنج فایده نهایی که ارائه کالا یا

خدمت شما به مشتری می‌دهد

• پنج عامل هیجان‌زا که در ارائه

محصول یا خدمت شما هست





مدیران و فروشندگان حرفه‌ای چرا خوب و راحت می‌فروشند؟

۴ چشم انداز دارند

روش روشن نگه داشتن

موتور غریزی؟

✓ پنج هدف مشخص و مکتوب خود را با

قید زمان به نتیجه رسیدن بیان کنید؟





مدیران و فروشندگان حرفه‌ای چرا خوب و راحت می‌فروشند؟

۵) احترام به خود دارند

روش افزایش احترام به خود:

✓ چهار رفتار و عادتی که در شما بیان

کننده احترام و عشق به خویشتن

است



مدیران و فروشندگان حرفه‌ای چرا خوب و راحت می‌فروشند؟



۶) آمادگی دارند

۸۰٪ موفقیت شما در کسب

وکار و فروش بستگی به

آمادگی قبلی دارد

چطور مدیران و فروشندگان حرفه‌ای این ویژگی‌ها را در خود ایجاد می‌کنند؟



موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
کار

چاپ
پنجاه و یکم

معنا درمانی

انسان در جستجوی معنا



ویکتور فرانکل

دکتر نهضت صالحیان . مهین میلانی

شما چند درصد از این ویژگی‌ها را واقعی دارید؟

- ۱) اشتیاق دارند:
- ۲) خلاقیت دارند:
- ۳) ایمان و باور دارند:
- ۴) چشم انداز دارند:
- ۵) احترام به خود دارند:
- ۶) آمادگی دارند:



موسسه
مدیریت
ثروت آفرین
بیستگام

باورهای بازدارنده فروش و مدیریت ثروت آفرین

باورها :

✓ قانون اساسی انسانها و میزان رشد آنها

✓ هیچ ظرفی بیشتر از حجم خود جای نمی گیرد

✓ انسانها آنچه می بینند را باور نمی کنند

بلکه آنچه که باور دارند و در جستجوی آن

هستند را می بینند؟



باورهای بازدارنده فروش و مدیریت ثروت‌آفرین

(۱) ترس از نخیر **Fear of Rejection**

✓ نخیر پاسخ منفی به چیست؟

✓ چگونه مهارت شنیدن کلمه نخیر را

در خود ایجاد کنیم؟



ترس از نخبیر FEAR OF REJECTION

کسانی که نسبت به خود، باور مثبت و اعتماد به نفس خوبی دارند از شنیدن کلمه..... نمی ترسند، چون باور دارند که کلمه..... به خدمت و کالایی است که در حال ارائه آن هستند، نه.....، چون نقطه..... در درون وجودشان است نه در بیرون وجودشان
فروشنندگان موفق باور دارند کلمه..... سرآغاز فروش است و فروش از..... شروع می شود

✓ تمرین عملی: کارهایی کنید که روزی ۲۱ نخبیر بشنوید



نقطه اتکاء وجودی؟

پیر تهی کیسه بی خانه‌ای

روز به دریوزگی از بخت شوم

گنج زری بود در آن خاکدان

پای گدا بر سر آن گنج بود

گنج صفت خانه به ویرانه داشت

عاقبت از فاقه و اندوه و رنج

ای شده نالان ز غمو رنج خویش

مایه امید مدان غیر را

داشت مکان در دل ویرانه‌ای

شام به ویرانه درون همچو بوم

چون پری از دیده مردم نهان

لیک ز غفلت به غم و رنج بود

غافل از آن گنج که در خانه داشت

مرد گدا مُرد و نهان ماند گنج

چند نداری خبر از گنج خویش؟

کعبه حاجات مخوان دیر را



موسسه
ثروت آفرین
پیکار

باورهای بازدارنده موفقیت و مدیریت ثروت آفرین

(۲) ترس از اشتباه **fear of failure**

✓ ترس از اشتباه کردن در مدیریت و فروش

✓ ترس از فریب خوردن

✓ ترس از موفق نشدن در فرآیند فروش





توسعه
ثروت آفرین
بی تکامل

باورهای بازدارنده موفقیت و مدیریت ثروت آفرین

چرا از شکست خوردن می ترسیم؟

هر چیز که مرا نابود نکند

حتماً قوی ترم می کند

چند مورد از دلایلی که شما را از شکست می ترساند را بنویسید؟





موسسه
ترویج آفرین
بیستگام

باورهای بازدارنده موفقیت و مدیریت ثروت آفرین



(۳) ترس از تغییر

بنویسید چرا انسان نسبت به تغییر
مقاومت درونی دارد؟



روشن یافتن باورهای فردی

انسان ماشین اثبات باورهای خود است

(۱) بررسی رفتارهای فردی، اجتماعی و اقتصادی

بررسی تضادها در MBTI

مهرطلبی / کمال طلبی / نارسسیسم (خودشیفتگی)

تعکس (پروژکشن) / خود کم بینی / اهمال کاری

(۲) بررسی و تشخیص احساسات فردی

نسبت به مسائل مختلف





روش یافتن باورهای فردی

۳) تشخیص باورهای سازگار و ناسازگار (تمرین)

۴) بررسی و تشخیص علایق فردی و بررسی آنها با مسیر موفقیت فردی

۵) بررسی و تشخیص عنادهای درونی با خودتان و محیط پیرامون





موسسه
نواندیشان
ترویج آفرین
بیستگام

روش تغییر باورهای فردی



✓ بررسی و تشخیص عنادهای
درونی با خودتان و محیط پیرامون

چهار عین وجودی:

۱: عادات ۲: عقاید

۳: علایق ۴: عنادها



روش تغییر باورهای درونی



۱: بررسی و تفسیر باورهای

تشخیص داده شده و هماهنگی با

اهداف مکتوب زندگی



موسسه
نواندیشان
تربیتی
آفرین
بیستگام

روثس تغییر باورهای درونی

۲: چرا و چرایی کلید نجات انسان از باورهای
ناسازگار است

سؤال طلایی:

چه بهتر بود می کردم و چه بهتر بود

می گفتم و مکتوب کردن آن



روش تغییر باورهای درونی

۳: عاشق خودت و تمام وجودت باش

✓ رنگ و بوی این تفکر و عمل در چهره شما نمایان خواهد

شد و دیگر نیازی به اثبات خود به دیگران ندارید

✓ هر موقع در هنگام عکس گرفتن به چیز خوبی فکر می کنید

ترس ها دور می شوند و عدم ترس، شروع اقدام است

فکر --- « احساس --- اقدام --- » نتیجه



روش تغییر باورهای درونی



قانون فراوانی:

فکر --- احساس --- اقدام --- نتیجه



موسسه
نواندیشان
ترویجی
بیستگام

قانون پل فروش

20%+



موسسه
نواندیشان
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

(۱) مدیر و فروشنده حرفه‌ای

قابلیت ویژه‌ای برای دوست

داشته شدن دارند



موسسه
نواندیشان
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

۲) مدیر و فروشنده حرفه‌ای به نفع مشتری و در جهت
منافع وی و منفعت طلبی مشتری گام برمی‌دارد



۳) مورد در کسب و کار خود که برای مشتری منفعت سازی می‌کنید را بنویسید





مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

۳) مدیر و فروشنده حرفه‌ای اصرار به فروش ندارد و
به مشتری مشاوره صادقانه و تخصصی می‌دهد





مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

۴) مدیر و فروشنده حرفه‌ای خلاقیت را
در کسب و کار و فروش جاری می‌کند





موسسه
نواندیرگان
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

**۵) مدیر و فروشنده حرفه‌ای رویای فروش
دارد (تمرین نوشتن رویای فروش شما)**





موسسه
نواندیرگان
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

۶) مدیر و فروشنده حرفه‌ای قانون پیشینه سازی را
رعایت می‌کند



قانون پیشینه سازی:



موسسه
نواندیرگان
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

(۷) مدیر و فروشنده حرفه‌ای هیجان کافی برای فروش دارد

فروش یعنی انتقال هیجان به خریدار





مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

۱) مدیر و فروشنده حرفه ای به اندازه کافی و لازم پیگیری می کند

| | | | |
|---|-----------|---------|-----|
| ۱ | تماس موفق | «-----» | ۱٪ |
| ۲ | تماس موفق | «-----» | ۳٪ |
| ۳ | تماس موفق | «-----» | ۱۰٪ |
| ۴ | تماس موفق | «-----» | ۲۰٪ |
| ۵ | تماس موفق | «-----» | ۶۰٪ |
| ۶ | تماس موفق | «-----» | ۷۵٪ |
| ۷ | تماس موفق | «-----» | ۸۵٪ |



موسسه
نواندیشان
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین



۹) مدیر و فروشنده حرفه‌ای
تصویر ذهنی
موفقیت آمیزی
از خود دارد



موسسه
نوآوران
ثروت آفرین
بیستگام

مشخصات مدیران و فروشندگان برتر جهان و نخبگان ثروت آفرین

۱۰) مدیر و فروشنده حرفه ای هنگام فروش
به مشتری خود حس احترام و توجه می دهد

به مخاطب خود حس توجه، احترام و خواستنی بودن را انتقال
می دهند

یکی از دلایل موفقیت، تمرکز روی ارزش و

مهندسی ارزش هاست





65 04



موسسه
نواندیشان
ثروت آفرین
بیستگام

در فرآیند بررسی موفقیت پول را یک نشانه می دانیم

ارزش [کالا یا خدمات] <==== پول [درآمد و]
روش ارائه بهتر <==== پول [درآمد بیشتر]
پول و درآمد بیشتر <==== ثروت و موفقیت





موانع عمده فروش

مشخص بفرمایید از ۱۰ مورد چند مورد با چه درصدی در کسب و کار شما وجود دارد

(۱) ترس مدیر یا فروشنده از شنیدن جواب نه

(۲) ترس مشتری از اشتباه کردن و روش گرفتن ترس





موانع عمده فروش

۳) عدم آگاهی از دلایل خرید از شما (چرا از شما باید بخرند؟ ثبت شود)

۴) عدم شناخت کافی از رقبا و توانایی های آنها و ویژگی های کالا





موانع عمده فروش

(۵) عدم آگاهی از ایستگاه های فروش



(۶) عدم آگاهی کافی از معایب و محاسن کالا یا خدمت

(۷) ضعیف بودن پل اعتماد



موسسه
نوابین
ترویج آفرین
بیت کام

موانع عمده فروش

۱) عدم انتقال هیجان لازم در فروش

۹) عدم پیگیری لازم و کافی در جریان فروش و مدیریت





عدم پیگیری لازم و کافی در جریان فروش

موفقیت نتیجه انجام یک کار بزرگ نیست!
بلکه حاصل انجام دهها و صدها کار
کوچک اما پیوسته است

گارانتی در طول دوره

تأثیر تمرین های دوره

نخبگان کسب و کار

از نگاه دانش آموزان



موانع عمده فروش

۱۰) عدم انتقال هیجان، بهبود کیفیت
زندگی در استفاده از خدمت یا کالا به ذهن
و قلب مشتری
مدیر و فروشنده حرفه ای حس امنیت
را با زبان بدنش انتقال می دهد

عبارت تاکیددی: تا زمانیکه موفق شوم هیچ چیز نخواهد
توانست مانع من شود





اراده چیست :

انجام پیوسته کارهایی که به نفع ما می باشد اما دلخواه و

مطابق میل ما نیست

آنقدر خوش می درخشم که

مجبور باشید مرا ببینید



موسسه
نواندیشان
تربیتی
بیتکام

نواندیشان پیش باثبید

تا

ثروتمند شوید