

Ни для кого не секрет, что успех любого бизнеса или своего дела – это продажи, а товары или услуги мы предлагаем покупателям. Поэтому тем, кто занимается своим делом очень часто приходится общаться с незнакомыми людьми, продвигая свой товар. Конечно постепенно и со временем это делать получается все лучше и лучше, но редко кто может сказать, что в начале этого пути не испытывал совсем никакого страха перед звонками или просто общением с потенциальными покупателями.

Давайте поговорим об этом страхе и позаимствуем опыт тех людей, кто с ним уже справился.

Вот такое высказывание с нашего форума

«Я имела опыт работы менеджером по продажам сайтов, очень сложно было набраться смелости и позвонить по телефону в фирму и предложить им сделать сайт. Каждый раз продумывала подолгу, что я скажу, поэтому и звонков в день у меня было немного:) Ушла оттуда, решила, что делая сайты сама - заработаю больше, так и случилось... А опыт общения - неоценимый! Но страх перед телефонными звонками до сих пор сохранился, иногда из-за этого даже клиентов теряю»

Я с уверенностью могу сказать, что любой страх проходит если его преодолевать. В таких случаях психологи обычно советуют «вот чего боитесь, то и делайте. Переступайте через себя и делайте до тех пор, пока страх не исчезнет».

Я могу рассказать эпизод из своей рабочей карьеры, когда мне надо было звонить, да еще не кому-нибудь, а незнакомым японцам (!!!) и общаться с ними на тему технического оборудования. Ну в этом случае сам страх звонка и общения с незнакомыми людьми перекрывался страхом "а вдруг я чего-то не пойму или не так спрошу" - Все таки лексика специфическая.

Так как надо мной стоял начальник, который сказал "надо" значит надо, то другого варианта у меня не было.

И я звонила. Звонила месяц, два и после третьего я поняла, что уже нет того чувства страха, которое было в начале. И все оставшееся время я уже спокойно звонила, все понимала и не испытывала никаких проблем по этому поводу.

На нашем форуме

собрались женщины – мамы, которые уже прошли через это страх и которые могут поделиться своим опытом.

Опыт от Елены

«Я страсть как боюсь звонить, даже знакомым людям, мне все кажется, что помешаю, отвлеку от важных дел.

А когда пришла на первую работу, взялась делать сайты для компании и ее фирм-партнеров, хотя на тот момент этого не умела (так уж вышло). И нужно было самой разыскивать директоров и начальников, звонить и говорить, что я вебмастер, давайте, я буду создавать-вести сайт вашей фирмы. Вот тогда мне было плохо, колени тряслись, язык к небу прилипал - а все равно делала, т.к. шеф дал задание и проверял, как продвигаются дела. А потом, с опытом регулярных переговоров, стало полегче, хотя больших начальников до сих пор побаиваюсь

Мне кажется, проблема в желании все делать идеально. Поэтому и страшно: а вдруг я позвоню не вовремя, скажу глупость, мой голос будет звучать неубедительно, растеряюсь и не смогу ответить на вопросы...

Сейчас, когда сижу дома, сложнее заставить себя позвонить, а иногда даже написать, откладываю на день, на два. Я ведь отчитываюсь только перед собой - это расслабляет.

Помогает, когда настраиваю себя, что если позвоню прямо сейчас, то есть вероятность благоприятного итога, например, новой возможности заработка. А подожду еще - и возможность уплывет к другому. Так что главное - не произвести идеальное впечатление, а опередить конкурентов по времени. Удастся настроиться на звонок за несколько минут.»

И от Татьяны

«Да, помню, было страшно оттого, что откажут, нагрубят и т.д. Но на самом деле это страхи всё больше надуманные.

Очень помогало, когда я немного перестроилась и стала начинать с установления взаимоотношений. То есть звонила не для того, чтобы продать, а затем, чтобы получить информацию: какие потребности у человека, нужно ли ему в принципе то, что я предлагаю. Если нет возможности звонить вот так, без повода, можно просто в голове держать эту мысль, что я не навязываю, а делюсь с человеком информацией, которая ему нужна.

И очень важно быть уверенной: 1) что мой продукт самый лучший (знать все его отличия и преимущества), то есть провести своего рода маркетинговый анализ.

А если я знаю о каких-то недостатках, слабых моментах, то нужно определить, они принципиальные или нет. Если нет - не бояться вопросов, а продумать, что на них отвечать. 2) знать, что я предлагаю свой продукт по самой выгодной цене (если цена выше аналогов, то точно определить для себя, что я получаю определенную сумму за консультации и сопровождение клиента, за те знания, которые я приобрела).

То есть человек в принципе может приобретать от компании дешевле, но тогда ему самому придется ездить за продуктом, самому составлять себе программу и т.д. А если не подойдет? Я всегда поменяю, а так ему самому придется решать эти вопросы.»

И советы от Geda

Мне очень помогли такие приемчики (я предлагала офисную мебель, план был - 150 звонков в день)

- Улыбаться перед зеркалом до звонка
- Расслабление всех мышц перед звонком
- Четкий план разговора на шпаргалке
- И, конечно, много-много юмора

Я даже писала расписку, скольких я должна обзвонить

Видимо расслабиться помогает некий ритуал, который превращает звонок во что-то ординарное, постоянное, не стрессовое.

Если у вас еще остались вопросы по этой теме или вы имеете свой опыт и мнение, то добро пожаловать в нашу тему