

NHỮNG YÊU CẦU CẦN CÓ CỦA NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Phẩm chất cần thiết

- Nhiệt tình, trung thực, tự tin;
- Tác phong chuyên nghiệp, năng động lạc quan, kiên trì;
- Có năng khiếu thẩm mỹ, có kế hoạch, có sáng kiến, hiểu biết rộng;
- Dễ tạo thiện cảm, có trí nhớ tốt, có óc khôi hài;
- Biết lắng nghe, dũng cảm, v.v...

Thể chất

- Xây dựng dáng vẻ gọn gàng, dễ nhìn, nhanh nhẹn sóc vát, khỏe mạnh, trang điểm phù hợp;
- Tạo nét dễ mến để có thể gây được thiện cảm ngay lần tiếp xúc đầu tiên;
- Phong cách chuyên nghiệp: trang phục gọn gàng, cặp công tác, sổ ghi chép, phương tiện đi lại thể hiện tính chuyên nghiệp;

Khí chất

- Vui vẻ, hoà đồng, thích giao tiếp, tiếp xúc mọi người;
- điềm tĩnh, biết kiềm chế, không nóng giận, không tranh cãi;
- Tự tin trong giao tiếp biết cách làm cho người khác hài lòng.

Hiểu biết về văn hóa kinh doanh

- Cách đối xử giao tiếp với khách hàng;
- Văn hóa Công ty, văn hoá cá nhân

Bí quyết rèn luyện sự tự tin cho nhân viên bán hàng khi giao tiếp

- Đừng lảng tránh cái nhìn của người khác;
- Giao tiếp bằng cảm xúc rất quan trọng không kém lời nói;
- Đừng làm điều quá quắt, nhìn chòng chọc vào mặt người đối diện;
- Đừng dành quá nhiều thời gian và sức lực để che dấu nỗi sợ hãi;
- Hãy trò chuyện, chủ động giao tiếp với mọi người xung quanh;
- Hãy chủ động thiết lập quan hệ thay vì lẩn tránh;
- Cố gắng bắt chuyện với những người không quen biết;
- Hãy khao khát và lao vào khám phá những môi trường mới;
- Rèn luyện khả năng thích nghi với hoàn cảnh mới;
- Thường xuyên nghĩ mình là người tuyệt vời nhất, là người giải quyết vấn đề này tốt nhất;
- Phải nói to để giúp khẳng định lại niềm tin;

- Rèn luyện kỹ năng giao tiếp nhất là bằng ngôn ngữ hình thể;
- Xây dựng mục tiêu khả thi, chia nhỏ mục tiêu, hoàn thành từng bước.
- Phải phân tích những sai sót của mình, tìm nguyên nhân trong quá khứ, sự nghiệp và đời sống riêng tư để đề ra cách hoàn thiện bản thân.