

فروش با آرامش

## خوشامدگویی:

سلام، اسم من \_\_\_\_\_ است و یک کم درآمد هستم.

به جلسه فروش با آرامش انجمن کم درآمدان گمنام خوش آمدید.

این جلسه ، برگرفته از جلسات تلفنی فروش با آرامش که در قسمت جلسات تلفنی سایت انجمن جهانی کم درآمدان ارائه شده است ، می باشد.

لطفا تلفن خود را در حالت سکوت قرار دهید .

پس از چند لحظه سکوت برای همه کم درآمدانی که در رنج هستند ، جلسه را با خواندن دعای قدم سه آغاز میکنیم :

### پروردگارا

**خود را تقدیم تو میدارم با من کن و از من ساز آنچه خود اراده کنی**

**از اسارت نفسی رهایم کن تا انجام اراده ات را بهتر توانم**

**مشکلاتم را بگیر تا پیروزی بر آنها شاهدهی باشد برای کسانی که**

**با قدرت تو عشق تو و راه تویاریشان خواهم داد**

**باشد که همیشه بر اراده تو گردن نهم آمین**

**مقدمه :**

به انجمن کم درآمدان گمنام خوش آمدید

انجمن کم درآمدان گمنام (U A) انجمنی متشکل از زنان و مردانی است که تجربه، نیرو و امید خود را با یکدیگر به اشتراک می گذارند تا بتوانند مشکل مشترک خود را حل کنند و به همدیگر کمک می کنند تا از کم درآمدی اجباری رهایی پیدا کنند.

در کم درآمدان هیچ حق عضویتی وجود ندارد . ما از طریق کمکهای داوطلبانه متکی به خودمان هستیم.

تنها شرط عضویت تمایل به متوقف کردن کم درآمدی است .

کم درآمدان گمنام با هیچ فرقه، مذهب، جنبش سیاسی، سازمان و یا موسسه ای مرتبط نیست و در هیچ بحث و جدلی درگیر نمیشود و هیچ جنبش و مسلکی را تأیید یا رد نمیکند.

هدف اصلی ما متوقف کردن کم درآمدی اجباری، فقط برای امروز و کمک به دیگر کم درآمدان است که بتوانند این کار را انجام دهند.

ما در هر جلسه در این اتاق همدیگر را ملاقات می کنیم تا دست یکدیگر را نگه داریم و روح یکدیگر را در آغوش بگیریم و زخم های یکدیگر را در بهبودی از کم درآمدی اجباری تسکین بخشیم.

**12 قدم و 12 سنت :**

برنامه ما بر این باور استوار است که تغییر و بهبودی از کمدرامدی از طریق کارکرد دوازده قدم و تعهد به دوازده سنت امکانپذیر است که ابتدا توسط الکیهای گمنام ابداع شده است و این برنامه روحانی، کلید آرامش است .

از دوستی که تمایل به خواندن پمفلت دوازده قدم کمدرآمدان گمنام دارد خواهش میکنم آن را برایمان بخواند.

از دوستی که تمایل به خواندن پمفلت دوازده سنت کم درآمدان گمنام دارد خواهش میکنم آن را برایمان بخواند .

فرمت و تمرکز جلسه :

تمرکز این جلسه بر بهبودی از کم درآمدی برای فروش و فرآیندهای فروش است.

قابل توجه گرداننده ( فقط بخش مخصوص به هر روز را بخوانید )

### **شنبه : ما فقط اطلاعات جدید پیدا کرده و سرخ ها را تولید میکنیم.**

{ برای اهداف این بحث، یک سرخ، کسی است که ممکن است یک خریدار یا مشتری نهایی باشد. یک سرخ ممکن است کسی باشد که واجد شرایط بوده و بعنوان یک مشتری بالقوه در آینده خریداری کند. آینده نگری یعنی اینکه برای هر مشتری ، چه چیزهایی و چگونه بکار ببریم . جذب مخاطب هدفمند یعنی چه ها و چگونه هایی که برای پیدا کردن سرخ ها بکار میبریم . }

### **یک شنبه : تنظیم و رفتن به قرار ملاقات ها**

[یک قرار ملاقات یک جلسه با چشم انداز است که به ما فرصت برای به اشتراک گذاشتن محصول یا خدمات خود را با هدف فروش آن به مشتری برایمان فراهم میکند.]

### **دوشنبه : مذاکره و بسته شدن معاملات.**

مذاکره یک روند است که ما از این طریق با مشتریان یا خریداران خود شرایطی را که محصولات یا خدمات خود را به آنها عرضه می کنیم، موافقت می کنیم. نهایی شدن و امضای قرارداد ، یک توافق قانونی است و در صورت لزوم پرداخت اولیه صورت می گیرد. در برخی از مذاکرات ممکن است متوجه شویم که تا زمانی که پرداخت صورت نگرفته باشد معامله ای صورت گرفته است.]

### **سه شنبه : پیگیری فروش، مدیریت مشتری ها/ حساب ها، و حفظ مسیرهایمان.**

یک خط لوله فروش جریان های است که منجر به آینده نگری در مورد بدست آوردن منافع از طریق فرآیندهای فروش ، از طریق آینده نگری همه جانبه از طریق نهایی کردن فروش است . پیگیری ما این است که سرخ ها را نگهداری کرده و آینده نگری برای تغییر در این خط لوله فروش داشته باشیم . مدیریت مشتری و حساب های ما کاری است که ما انجام می دهیم تا خریداران و مشتریان ما را پس از اینکه از ما خریداری کرده اند خوشحال کنیم . پیگیری موثر و مدیریت حساب ها این اطمینان را حاصل خواهد کرد که خط لوله فروش ما کامل و خوب نگهداری می شود.

## **چهارشنبه: ما در طی 10 دقیقه از کسانی که واجد شرایط هستند ، برای نهایی کردن و بستن فروش میپرسیم .**

اگر ما انتخاب های مناسب یا زمان مناسبی را نداریم ، دستاوردهایمان را برای هفته آینده ، اهداف هفته آینده و استفاده از دیگر ابزارهای فروش برنامه ریزی میکنیم . ابزارهای فروش مثل نرم افزارهای CRM ( مدیریت روابط با مشتری ) ، گزارشات مربوط به خط لوله فروش ، نرم افزارهای مدیریت پروژه ، سیستم های بایگانی و غیره .

(ما 30 دقیقه بعنوان استراحت ، برای سنت هفتم و اطلاعاتی های کم درآمدان قرار میدهیم.)

بعد از استراحت ، ما وقتی را برای اعضایی که نیاز به پرسیدن سوال دارند یا میخوانند در هر جنبه ای از فروش خود بازخورد بگیرند اختصاص میدهیم.

قبل از پایان جلسه ، زمانی را جهت تبادل شماره تلفن برای دسترسی به دیگر اعضاء در نظر میگیریم.

در ده دقیقه بعدی ، ما از اعضاء میخواهیم که اعداد خود را برای فعالیت های فروش خود در روز گذشته را اعلام کرده و تعهدات خود را برای امروز اعلام کنند.

### **اصول جلسات :**

وقتی شما تلفن و اسم تان را به اشتراک میگذارید ، لطفا نام تان را ( و اگر امکان ندارد، مکان تان را ) به ما بگویید . این به تسهیل و توسعه ارتباطات کمک میکند .

برای حفظ آرامش این جلسه، ما حرف یکدیگر را قطع نمیکنیم . در طول جلسه با کسی گفت و گو نمیکنیم و در مورد فرد دیگر صحبت نمیکنیم . پیشنهاد شده است که از دیدگاه های خودتان صحبت کنید. بعد از پایان مشارکت ها ، اگر زمان داشته باشیم میتوانیم از مشارکت دوم نیز استفاده کنیم .

برای تسهیل مشارکت ما به یک وقت نگهدار نیاز داریم . زمان مشارکت سه دقیقه است که سر 1 دقیقه یک اعلام توسط وقت نگهدار داده میشود و سر 3 دقیقه یک اعلام دیگر .

در این جلسه رای داده شده است که از ذکر نام های خاص افراد یا محصولات در نیمه اول جلسه خودداری کنیم.

لطفا سعی کنید مشارکت های خود را در مورد چگونگی کم درامدی اجباری یا بهبودی تان از تاثیر فرآیندهای فروش تان تمرکز کنید.

برای نیمه دوم، در طول پرسش و پاسخ، ما دو دقیقه برای سوال شما و دو پیشنهاد 2 دقیقه ای برای دریافت پیشنهاد می کنیم.

اولویت به کسانی داده خواهد شد که در جلسه قبلی مشارکت نداشته باشند. اگر هیچ داوطلبی نباشد، هر کسی حق مشارکت دارد.

لطفاً از وقت نگهدار تشکر کنید و از این طریق از او قدردانی کنید و سر سه دقیقه مشارکت خود را به اتمام برسانید.

## خوش آمدگویی به تازه واردین:

ابتدا به همه تازه واردین خوش آمد میگوییم و از حضور شما در اینجا قدردانی میکنیم. اگر در این جلسه تازه واردی است که برای اولین بار در جلسات کم درآمدان شرکت میکند لطفاً خود را با نام کوچک معرفی کند.

پیشنهاد میشود که حداقل در 6 جلسه شرکت کنید تا بتوانید شباهتهای خود با افراد مشارکت کننده را بیابید، بتوانید با مفاهیم کم درآمدی آشنا شوید و با مطالعه نشریات و تماس با اعضاء، چیزهای بیشتری در مورد برنامه یاد بگیرید. پس از اتمام جلسه 10 دقیقه برای پاسخگویی به سوالات تازه واردین اختصاص داده شده است، لطفاً در صورت تمایل پس از پایان جلسه حضور داشته باشید تا به سوالات شما پاسخ داده شود.

چه کسی تمایل دارد پس از پایان جلسه به عنوان خوشامدگوی تازه واردین خدمت کند؟

(توضیح: خوشامدگو کسی است که در پایان جلسه به سوالات تازه واردین جواب میدهد.)

چه کسی تمایل دارد به عنوان وقت نگه دار خدمت کند؟

**فقط جمعه ها: مطلب زیر را بخوانید**

**قبل از شروع محتوای روز جمعه، میتوانید دعوت به شروع مشارکت کنید.**

## بهبودی در انجمن کم درآمدان

بهبودی در کم درآمدان به معنای توسعه و تمرین عضلات معنوی است که این در واقع هسته تمام برنامه های دوازده قدمی است. به طور خاص در کم درآمدان، بهبودی به معنای یافتن و توسعه چشم اندازی سعادت مند و تمایل به برداشتن قدم های کوچک و زنده نگاه داشتن آن چشم انداز با مشارکت فعال در برنامه است.

بهبودی به معنای دیده شدن از راهی مثبت است. به معنای خود را نشان دادن و انجام یک کار خوب است- اینکه بخواهیم یک کار درست انجام دهیم و برای خودمان و دیگران مشکل درست نکنیم. به معنای تمایل به دیده شدن و خدمت کردن به بهترین وجهی که می توانیم، حال در هر جهتی که می خواهیم.

در کنار آماده شدن و نشان دادن خود، لازمه بهبودی، طلب نیازها و فهم تمایل به دریافت کردن است. اگر جایی استخدام شده ایم یا برای دیگران کار می کنیم، بهبودی ما را در درخواست ارتقاء سمت و مسئولیت های بزرگ تر توانمند می کند. به جای این که پیشنهادی را سریع قبول کنیم، می توانیم بگوییم «من باید درباره این پیشنهاد فکر کنم» و یا «من باید درباره این موضوع با مشاورم صحبت کنم».

اگر خویش فرما هستیم و برای خودمان کار می کنیم، بهبودی ما را قادر می سازد قیمتی مناسب را درخواست کنیم؛ آن گونه که کاملاً احساس کنیم که محق دریافت مبلغی هستیم که بازار توان پرداخت آن را دارد. این قابلیت دریافت، ما را به سمت پرسشی اساسی در کم درآمدان هدایت می کند: «این چگونه به من خدمت می کند؟».

کم درآمدی فرایندی ناخودآگاه است که عادت ها و الگوهایی را می آفریند که تلاش های ما را تحلیل می برد. همچنان که برنامه را کار می کنیم از سطح ناآگاهی به کسب درآمد و دستاورد، به سطح آگاهی حرکت می کنیم. ما شروع

می‌کنیم با شفافیتی بیشتر کیفیت حقیقی زندگی‌مان را ببینیم. این وهم زدایی اولیه شاید کمی ناخوشایند و یا حتی دردناک باشد. ما کم‌کم از شرایط زندگی خود سؤال می‌پرسیم «این شرایط چگونه به من کمک می‌کند؟» و به سمت خود توانمندسازی پیش می‌رویم. اگرچه ممکن است سریع جواب نگیریم و یا تغییر زیادی را نبینیم، مطرح کردن این سؤال، نشانه روشنی است که بهبودی در حال آغاز شدن است.

### **دعوت برای شروع به مشارکت :**

چه کسی می‌خواهد مشارکت درباره موضوع \_\_\_\_\_ را آغاز کند؟ [تکرار موضوع از روز و خواندن شرح پاراگراف]  
[یادداشت به گرداننده: پس از هر مشارکت، از افراد با ذکر نام شان تشکر کنید و دیگران را به مشارکت دعوت کنید.]

### **آیا آگهی مربوط به کم در آمدان وجود دارد؟**

#### **پرسش و پاسخ:**

در حال حاضر زمان پرسش و پاسخ است. هر کسی میتواند در مورد موضوع روز یا هر گونه سؤال مربوط به فروش، سوال کند. سپس از 2 عضو برای پاسخگویی به این سوال در رابطه با تجربه، قدرت و امیدشان دعوت می‌کنیم.  
پرسش کننده 2 دقیقه با هشدار 30 ثانیه سهم دارد. پاسخ دهنده ها هشدار 30 ثانیه را به اشتراک می‌گذارند. لطفا پاسخهای بازخورد مثبت را حفظ کنید.

درمورد بهبودی خودتان صحبت کنید و آنچه را برایتان سود آورده بوده است. **لطفا در مورد پاسخ دیگر اعضا به یک سوال نظر ندهید.** در صورت لزوم، در این زمان میتوانید نام محصولات خاص، یا منابع را پیشنهاد کنید. اگر بازخورد دریافت می‌کنید، از چیزی که می‌توانید استفاده کنید و بقیه را ترک کنید.

کس دیگری سوال دارد ???

**اگر پس از پرسش و پاسخ هنوز وقت دارید و یا اگر هیچ سوالی وجود ندارد، دعوت به مشارکت افراد را ادامه دهید:**

ما .... دقیقه برای مشارکت وقت داریم. چه کسی تمایل دارد مشارکت کند؟ ما فعالیت های فروش مان را به اشتراک می‌گذاریم اما شما میتوانید در مورد مسائل مربوط به کمدرامدی مشارکت کنید. ( از مشارکت کننده ها با نام شان تشکر کنید )

#### **در حدود 50 دقیقه – بستن جلسه:**

به پایان زمان مشارکت رسیدیم. از همه کسانی که مشارکت کردند تشکر میکنم و ممنونم از شما که به من امکان خدمت را دادید. (میتوانید اسم تمام خدمتگذاران را ذکر کنید .)

و از وقت نگهدارمان \_\_\_\_\_ تشکر میکنم.

## تبادل شماره تلفن:

قبل از اینکه فعالیت فروش خود را به اشتراک بگذاریم و جلسه را به پایان برسانیم، شماره تلفن هایمان را برای توسعه روابطمان مبادله خواهیم کرد. اگر می خواهید با کسی که در جلسه امروز صدایش را شنیدید تماس بگیرید لطفاً نام خود را در حال حاضر بگویید و از آنها می خواهیم که در صورت تماس با آنها، تا زمانی که ما دعای پایانی را بخوانیم، در تماس باشیم. من همچنان در خط می ایستم تا مبادله شماره ها را تسهیل کنم.

چه کسی شماره تلفن را امروز می خواهد؟

## مشارکت تعداد دفعات فروش:

اکنون وقت آن است که فعالیت فروش روز قبل و اقدامات مان برای فروش امروزمان را به اشتراک بگذاریم.

مهم این است که به یاد داشته باشید که این یک برنامه عملی است. عمل کردن کلمه ای جادویی است. حرکت از طریق تغییر اندیشه و افکار است. در اینجا چند نمونه از انواع اقداماتی که ما می خواهیم از طریق روند فروش حرکت کنیم را بیان میکنیم.

چند تماس سرد انجام دادید؟

چند جلسه مذاکره برنامه ریزی کرده اید؟

چه تعداد از معاملاتتان بسته شده است ( نهایی شده است ) ؟

چند نامه فروش و ایمیل ارسال کرده اید؟

چند ارتباط در لینکدین، فیس بوک و دیگر شبکه های اجتماعی ایجاد کردید ؟

شما در چندین رویداد شبکه سازی حضور داشتید؟

با چند نفر از مشتریان قدیمی تماس گرفتید؟

چند تماس پیگیری انجام دادید؟

مادامی که عمل کردن خیلی مهم است و میتواند ترسناک به نظر برسد ، که است که وقتی کاری را انجام دادیم ، ما نتایج را به قدرت برترمان تبدیل کنیم .

لطفاً توجه داشته باشید که نوع فعالیت فروش و میزان فعالیت فروش که یک شخص در کسب و کار خود انجام می دهد ممکن است برای شما مناسب نباشد.

چه کسی می خواهد شروع کند ؟

## بستن جلسه :

در پایان، عقایدی که اینجا بیان شد صرفاً مربوط به افرادی است که آن را مشارکت کردند. چیزهایی که شما شنیدید بر مبنای اعتماد گفته شده اند و باید بر مبنای اعتماد به آنها احترام گذاشته شود.

آنچه که اینجا شنیدیم را از اینجا بیرون نمیبریم. اگر میخواهید مطالبی که گفته شد را جذب کنید، میبایست به درک بهتری از روش اداره کردن مشکلات خود دست یابید و تغییر زندگی خود را آغاز کنید. با یکدیگر صحبت کنید، مسائل شخصی خود را همینجا حل کنید، بگذارید هیچ غیبت و حرف و حدیثی یا انتقادی از یکدیگر نداشته باشیم، بلکه تنها عشق و درک و صمیمیت بینمان باشد.

با خواندن دعای قدم هفت جلسه را به پایان میبریم :

آفریدگارا من اکنون آماده ام که تمام خوب و بد وجودم را به تو بسپارم ، تمنا دارم یک یک نقصهای درونم را که سد راه خدمت به تو و هم نوعان من است بر طرف کنی و قدرتی عطا فرمایی تا از این پس به خدمت تو کمر بندم.

((آمین))

گرداننده تبادل شماره تلفن ها را تسهیل میکند.

تازه واردین اگر نیاز به هر کدام از ما دارند ، میتوانند سؤال کنند.

جلسه برای هم صحبتی و دوستی باز است.

## قدم های دوازده گانه کمدرآمدان گمنام

1-ما اقرار کردیم در مقابل کمدرآمدی عاجز بودیم و زندگیمان غیر قابل اداره شده بود.

2-به این باور رسیدیم که یک نیروی برتر میتواند سلامت عقل را به ما بازگرداند.

3-تصمیم گرفتیم که اراده و زندگی خود را به مراقبت خداوند آنگونه که او را درک کردیم بسپاریم.

4-یک ترازنامه اخلاقی بی باکانه و جستجوگرانه از خود تهیه کردیم.

5-ماهیت دقیق خطاهایمان را به خداوند، خود و یک انسان دیگر اقرار کردیم.

6-آمادگی کامل پیدا کردیم که پروردگار کلیه نواقص اخلاقی ما را برطرف سازد.

7-ما با فروتنی از او خواستیم کمبودهای اخلاقی مان را برطرف سازد.

8-فهرستی از تمام کسانی که به آنها زیان رسانده بودیم تهیه کردیم و آماده شدیم از تمامی آنها جبران خسارت کنیم.

9-به طور مستقیم در هر کجا امکان داشت از افراد فوق جبران خسارت کردیم مگر در مواردی که انجام این کار به ایشان یا دیگران زیان وارد کند.

10-به تهیه ترازنامه شخصی خود ادامه دادیم و هر گاه که اشتباه میکردیم سریعاً به آن اقرار کردیم.

11- از راه دعا و مراقبه کوشیدیم به پروردگاری که خود درک میکردیم نزدیکتر شویم و فقط جویای آگاهی از اراده او برای خود و قدرت اجرایش شدیم.

12- با بیداری روحانی حاصل از برداشتن این قدم ها، سعی کردیم این پیام را به کم درآمدان دیگر برسانیم و این اصول را در تمام موارد زندگی خود به اجرا درآوریم.

## **سنت‌های دوازده‌گانه کم‌درآمدان گمنام**

1- منافع مشترک ما در رأس قرار دارد و رفاه فردی بلافاصله دنبال آن قرار می‌گیرد.

2- در ارتباط گروهی ما فقط یک مرجع نهایی وجود دارد و آن خداوند مهربانی است که خود را در وجدان گروه بیان می‌کند.

3- عضویت ما باید تمام افرادی را که مبتلا به کم درآمدی هستند در برگیرد.

4- هر گروه در مورد مسائل مربوط به خود فقط باید به وجدان گروه مراجعه کند اما در صورتی که این مسائل بر گروه‌های دیگر نیز تأثیر بگذارد مشورت با آنها لازم است.

5- هر گروه کم‌درآمدان گمنام باید موجودیت روحانی داشته باشد و تنها هدفش رساندن پیام خود به کم‌درآمدان دردمند باشد.

6- مسائل مالی ملکی و مرجعیت به‌آسانی ممکن است ما را از هدف روحانی اصلی خود منحرف کند گروه‌های کم‌درآمدان گمنام هرگز نباید خود را به هیچ چیز وابسته کنند.

7- گروه‌های کم‌درآمدان گمنام باید کاملاً خودکفا باشند و فقط از طریق کمک داوطلبانه اعضای خود تأمین شوند.

8- کم‌درآمدان گمنام باید برای همیشه غیرحرفه‌ای باقی بمانند.

9- هر گروه کم‌درآمدان گمنام به حداقل تشکیلات و سازمان نیاز دارد و بهتر است رهبری گروه به نوبت بین اعضاء در گردش باشد.

10- گروه‌های کم‌درآمدان گمنام با هیچ کس هیچ گونه مخالفتی ندارد و در مورد مسائل بحث برانگیز خارجی نمی‌توانند هیچ گونه‌ای عقیده‌ای ابراز کنند.

11- برخورد اجتماعی ما در سطح عمومی باید با رعایت گمنامی شخصی همراه باشد به نظر ما اعضای کم‌درآمدان گمنام باید از تبلیغات پرسروصدا پرهیز کنند.

12- ما اعضای کم‌درآمدان گمنام اعتقاد داریم اصل گمنامی از لحاظ روحانی اهمیت فراوانی دارد و یادآور آن است که اصول اخلاقی را به غرایض شخصی ترجیح دهیم.