

Qualities of Good Merchandiser

1. Good Listener सुनने की क्षमता

एक अच्छे विक्रेता को ग्राहक की जरूरतों को पूरा करने की आवश्यकता होती है।

2. Sympathetic सहानुभूति

एक अच्छा विक्रेता जानता है कि अपने ग्राहकों को कैसा महसूस होता है। एक संभावना के अंदर होकर, वे जानते हैं कि उत्पाद या सेवा कैसे बेचना है। सहानुभूति यह अनुमान लगाने का एक शानदार तरीका है कि ग्राहक क्या चाहता है।

3. successful प्रतिस्पर्धा

जो लोग सफल होते हैं वे अपने साथियों के खिलाफ अपने कौशल को मापने का आनंद लेते हैं। एक शब्द में, वे प्रतिस्पर्धी हैं। वे सिर्फ इतना नहीं करना चाहते कि वे क्या करते हैं। वे हर किसी से बेहतर होना चाहते हैं।

4. Networking नेटवर्किंग की क्षमता

अच्छे विक्रेता लोग नेटवर्क से प्यार करते हैं। वे अपने समुदाय में शामिल हो जाते हैं और कई अलग-अलग व्यावसायिक संबंध रखते हैं।

5. Self Confidence आत्मविश्वास

वे उत्पाद या सेवा में विश्वास कर रहे हैं जो वे बेच रहे हैं। यह एक आत्मविश्वास के रूप में आता है जो संक्रामक है और ग्राहकों को और अधिक खरीदना चाहता है।

6. Excitement for sales उत्साह

एक सफल विक्रेता हमेशा प्रेरित होता है। वे हमेशा किसी भी पल में बिक्री करने और लगातार संभावनाओं की तलाश करने के लिए तैयार रहते हैं।

7. flexible लचीलाता

शीर्ष कमाई करने वालों को पता है कि सूखे जादू से कैसे उछालना है। जब बिक्री संख्या कम हो जाती है तो वे निराश नहीं होते हैं। इसके बजाय, वे चीजों को बदलने के लिए अभिनव तरीकों की तलाश करते हैं।

8. Multi Taskers मल्टीटास्किंग कौशल

एक उत्कृष्ट विक्रेता जानता है कि उन सौदों को कैसे जोड़ना है जो वे वादा करने वाली लीड के साथ बंद करने की कोशिश कर रहे हैं। वे एक ही समय में ईमेल और फोन पर पूछताछ का जवाब भी दे सकते हैं। ग्रेट मल्टीटास्कर्स किसी भी बिक्री टीम को उत्कृष्ट जोड़ देता है।

9. Honest ईमानदारी

सामान बेचने के लिए लोग ईमानदार विक्रेता की तलाश करते हैं।

9. Communication Skills संचार कौशल

यदि आप लोगों के सामान और सेवाओं को बेचने की कोशिश कर रहे हैं तो उत्कृष्ट मौखिक कौशल के आसपास कोई रास्ता नहीं है। जो लोग यहां उत्कृष्टता रखते हैं, वे जानते हैं कि शब्दकोष से दूर रहना और अवधारणाओं को समझना मुश्किल है।

10. Excitement to sell the product जोश

जब एक बिक्री प्रतिनिधि अपनी कंपनी से प्यार करता है, तो यह उनके पिच में दिखाता है। यही कारण है कि सबसे सफल विक्रेता एक ही समय में अपने छोटे व्यवसायों के लिए सर्वश्रेष्ठ चीअरलीडर हैं।

11. Hard working तप

बिक्री कड़ी मेहनत है। जो लोग वास्तव में सफल होते हैं वे ग्राहकों के आने के लिए इंतजार नहीं करते हैं। संभावनाएं अपना बहुत समय लेती हैं।

12. All Rounder to attract Consumers सूक्ष्मता

बिक्री प्रतिनिधियों जो अपने ग्राहकों के संपर्क में शीर्ष पर रहते हैं। वे जन्मदिन, सालगिरह भेजते हैं और आपको कार्ड धन्यवाद देते हैं। यह ग्राहक के दिमाग में रहने के नए तरीकों की तलाश करने के बारे में है।

13. Independent स्वतंत्रता

स्वयं को प्रेरित करने और कमीशन पर काम करने के लिए सबसे अच्छा विक्रेता स्वयं को काम करने में वास्तव में अच्छा बना देता है।