



شخصیت شناسی

(شخصیت فروشنده حرفه ای)

مدرس: دکتر محمدرضا ابراهیمی

بہ نام خداوند
مہربانی و
رحمت



آشنایی با مدرس دوره (دکتر محمد رضا ابراهیمی)

✓ دکترای مدیریت بازرگانی (گرایش مدیریت استراتژیک)، دانشگاه شهید بهشتی

□ سوابق اجرایی

✓ بنیانگذار مدرسه بازاریابی ایران (IMS)

✓ معاونت مارکتینگ هولدینگ یک و یک

✓ معاونت مارکتینگ هولدینگ بین الملل گلرنگ

✓ مدیر بازرگانی و توسعه کسب و کار در شرکت آریان سنا

✓ مشاور، مدرس، و محقق بازاریابی، فروش و تبلیغات

□ سوابق آکادمیک

✓ مدرس دانشگاه های صنعتی شریف، صنعتی امیرکبیر، شهید بهشتی، شهید عباسپور، آزاد اسلامی واحد تهران-جنوب، ارشاد،... از سال ۱۳۸۵ تاکنون

✓ استاد راهنما، مشاور، و داور بیش از ۳۰ پایان نامه کارشناسی ارشد و داور مجلات مدیریتی ایرانی و خارجی

✓ مدرس و سخنران در بیش از ۱۰۰ سمینار مدیریتی در سالهای اخیر در سازمانهای مختلف از جمله :

▪ شرکت پایانه های نفتی، شرکت پخش و پالایش فراورده های نفتی، توانیر، شرکت گاز استان تهران، شهرداری تهران، کشتیرانی جمهوری اسلامی، کاوش همایش، مراکز رشد، IMQ، مگفا، مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی، سازمان پژوهشهای علمی و صنعتی،....

□ تالیفات

▪ «بازاریابی For Dummies»، (انتشارات آوند دانش)

▪ «تغییری کوچک تحولی شگرف» (انتشارات آوند دانش)

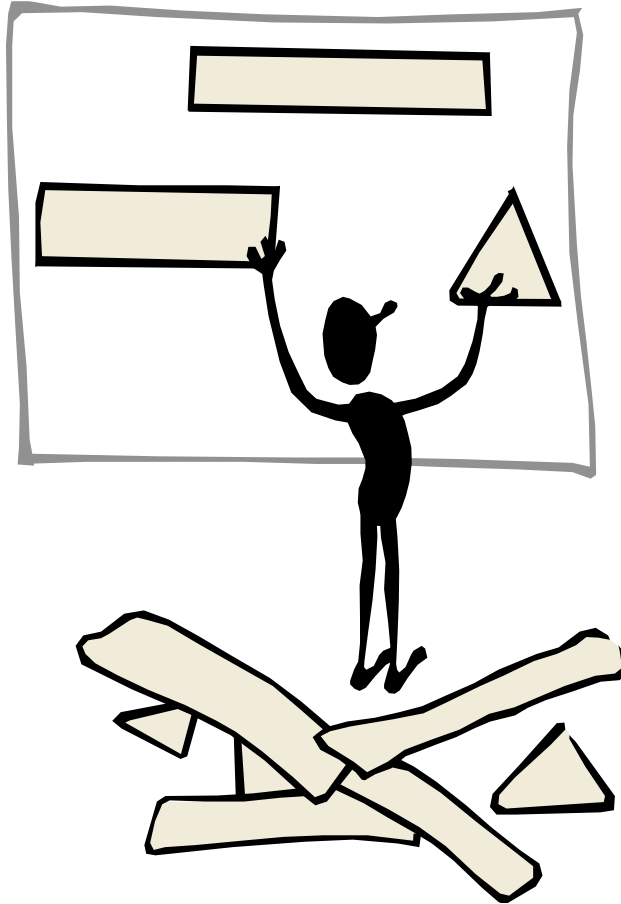
▪ «زبان انگلیسی برای دانشجویان مدیریت» (انتشارات ترمه)

▪ «تجزیه و تحلیل سیستم ها با رویکرد تفکر سیستمی» (انتشارات ققنوس)

▪ «زبان انگلیسی برای دانشجویان علوم انسانی» (انتشارات ترمه)

▪ نگارش و ارائه بیش از ۱۰ مقاله فارسی و انگلیسی در مجلات داخلی و خارجی و کنفرانس ها

فهرست مباحث



- آشنایی با تست دیسک
- شخصیت فروشنده حرفه ای
- نکات مهم در شخصیت فروشنده
- آشنایی با انواع شخصیت
- نحوه برقراری ارتباط و فروش به هر تیپ شخصیتی
- آشنایی با مفاهیم مدیریت تغییر، تغییر سازمانی و تغییر شخصیت

گام اول در بازاریابی و فروش خودشناسی است.



Who Am I?
who do I want to become?



DISC

PERSONALITY ASSESSMENT TEST





Dominance

CHARACTERISTICS

High D:

Driven, Ambitious, Strong-
Willed

Low D:

Unobtrusive, Cautious,
Agreeable

Famous High Ds:

Gordon Ramsay
Steve Jobs
Kanye West
LeBron James
Christian Bale



Influence

CHARACTERISTICS

High I:

Enthusiastic, Warm,
Persuasive

Low I:

Logical, Matter-of-Fact,
Incisive

Famous High Is:

Angelina Jolie
Taylor Swift
Jimmy Fallon
Kelly Ripa
Kurt Warner



Steadiness

CHARACTERISTICS

High S:

Loyal, Relaxed, Passive,
Patient

Low S:

Impulsive, Eager, Flexible,
Restless

Famous High Ss:

Brad Pitt
Aaron Rodgers
Dr. Drew Pinsky
Scarlett Johansson
Carrie Underwood



Compliance

CHARACTERISTICS

High C:

Detail Oriented,
Conventional, Exacting

Low C:

Arbitrary, Unbending,
Unsystematic

Famous High Cs:

Neil deGrasse Tyson
James Franco
Bill Belichick
Arianna Huffington
Martha Stewart



فروشنده حرفه ای



- حرفه ای ظاهر می شود.
- حرفه ای عمل می کند.
- حرفه ای حرف می زند.
- حرفه ای راه می رود، می نشیند، و بلند میشود.
- حرفه ای رابطه برقرار می کند.
- سرنوشت مشتری برایش مهم است.
- به مشتری و رفع نیاز او هم فکر میکند، نه فقط به درآمد خود.
- وقت مشتری برایش اهمیت دارد.

چند نکته مهم دیگر در فروش

- هرگز نزد مشتری رقبا را تحقیر نکنید اما با رفتار و کردار خود نشان دهید که جایگاه شما قابل مقایسه نیست. تا زمانی که مجبور نشده اید خود را با رقبا مقایسه نکنید.
- همه از تجارت با افراد موفق لذت می برند. نزد مشتری از وضعیت فروش و بازار شکایت نکنید.
- فروش با روحیه مثبت امکان پذیر است. بر اساس یک مطالعه حدود ۸۰٪ از اخبار روزانه منفی هستند. برای تقویت روحیه و اعتماد به نفس خود برنامه داشته باشید.
- انسانها با احساس خود خرید می کنند نه با احساس شما. هرگز احساسات یا انتخاب آنها را تحقیر نکنید. سعی کنید احساسات آنها را درک کنید و به مسیر مورد نظر خود هدایت کنید.

چند نکته مهم دیگر در فروش (ادامه...)

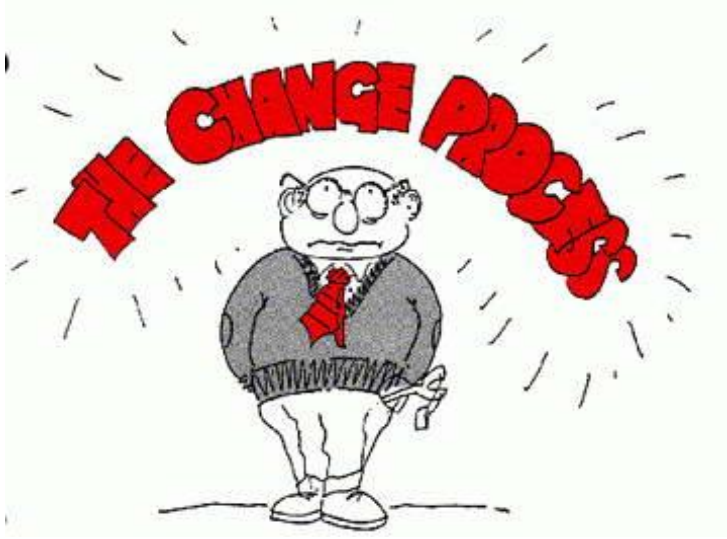
- از جملاتی نظیر این موارد استفاده نکنید:
 - «راستشو بخواهید...» استفاده نکنید. (زیرا این حس را می دهد که تا الان داشتید دروغ می گفتید.)
 - «چی بگم...» (یعنی خودم هم نمی دانم و سردرگمم)
- با مشتری همدلی کنید اما جملات اشتباه او را تایید نکنید.
- هرگز در انتقاد از کالا یا کمپانی خود با مشتری همزبان نشوید؛ و نشان دهید که به کار خود، محصول و کمپانی خود علاقه دارید.
- معرفی خود، محصول و کمپانی را با کوتاه ترین و جذاب ترین کلمات انجام دهید. باید آنقدر به این کار تسلط داشته باشید که مشتری حس کند شما به حرفهای خود اعتقاد دارید نه اینکه صرفاً یک مطلب تکراری را از حفظ می گویند.

چند نکته مهم دیگر در فروش (ادامه...)

- حتی اگر مشتری از شما خرید نکرد به او نشان دهید که هنوز برای شما قابل احترام است. چیدمان محصولات خود را کنترل کنید و با لبخند و با صدای بلند خداحافظی کنید.
- پس از خروج از هر جلسه به اتفاقات پیش آمده، نکات مثبت و منفی، آموخته های خود، روشهای بهبود کار،... بیندیشید.
- در یک مطالعه مشخص شد که استفاده از تصاویر، فیلم ها و نمونه های واقعی اثربخشی کلام را تا چهار برابر بهبود می بخشند. به این موضوع بیندیشید که چه چیزهایی فرایند فروش شما را بهبود می بخشند. به روشهای خلاقانه برای معرفی خود و محصول بیندیشید.

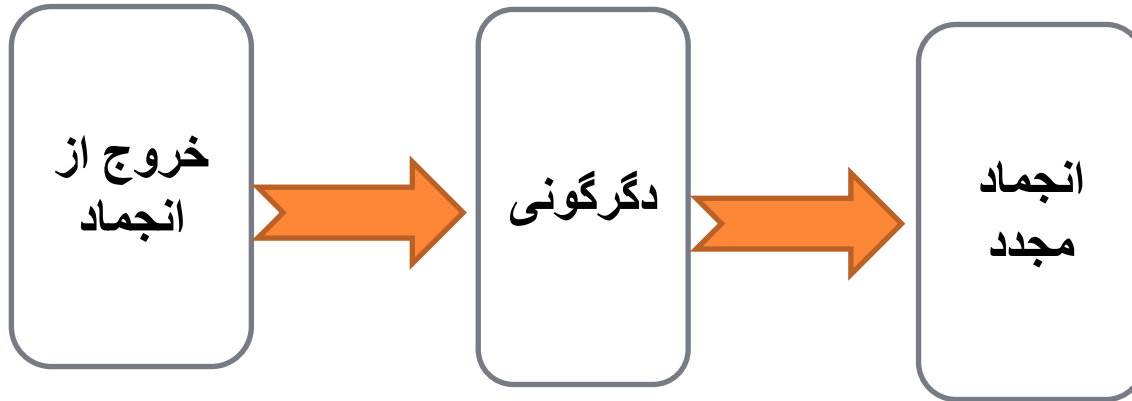


"Your life does not get better by *chance*,
it gets better by *change*." ~ Jim Rohn



تغییر شخصیت؛ فرایند تغییر و تحول

مدل کرت لوین:



انواع روش های ایجاد تغییر



۱- تغییر مشارکتی:

تغییر پایدار و با استفاده از قدرت شخصی رهبران

۲- تغییر آمرانه:

تغییر ناپایدار و با استفاده از قدرت پست و مقام مدیران

سطوح چهارگانه تغییرات دموکراتیک



۱- تغییر دانش

۲- تغییر نگرش

۳- تغییر رفتار فردی

۴- تغییر رفتار گروهی



سطوح چهار گانه تغییرات اقتدار گرایانه



۱- تغییر رفتار گروهی

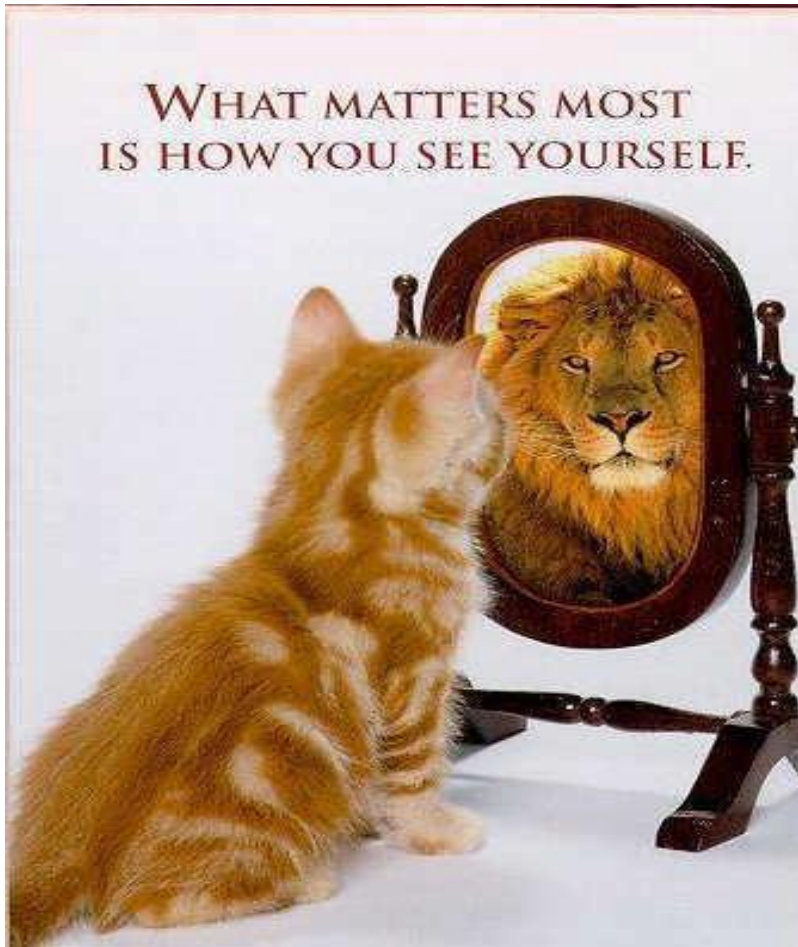
۲- تغییر رفتار فردی

۳- تغییر دانش

۴- تغییر نگرش



سه سطح تغییر



○ انطباق

Adaptation

○ نهادینه کردن

Institutionalization

○ درونی کردن

Internalization

JD Houston

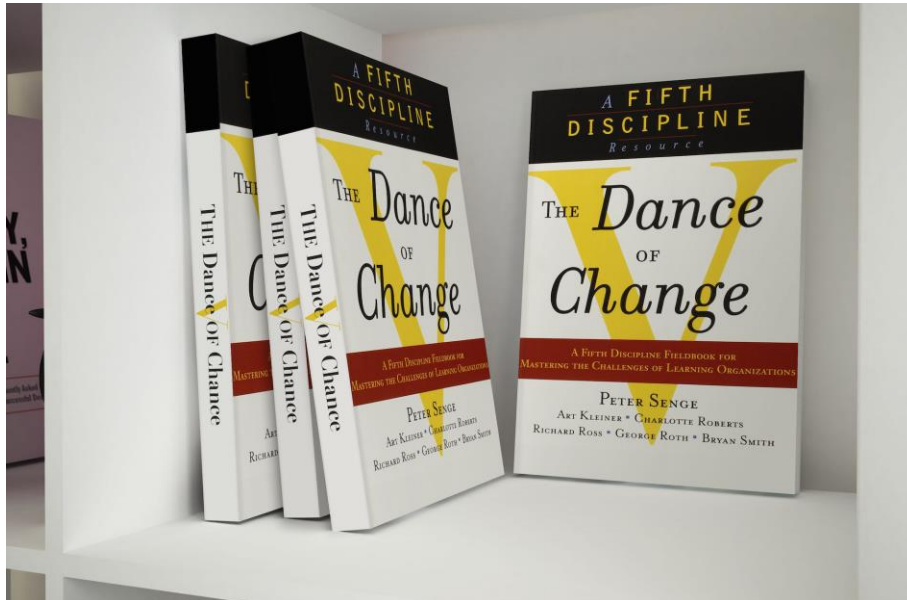
InspirationBoost.com

If you want something in your life you've never had, you'll have to do something, you've never done.



معرفی یک کتاب...

رقص تغییر
(پیتر سنج)



معرفی یک کتاب...

تغییری کوچک تحولی شگرف (جان پی کاتر)

ترجمه: دکتر احمد روستا / دکتر محمدرضا ابراهیمی

کتاب تغییری کوچک، تحولی شگرف

«میلیون‌ها انسانی که در آرزوی زندگی
جاودانه‌اند، حتی برای بعدازظهر بارانی
روز جمعه‌شان هم برنامه‌ای ندارند.»



تغییری کوچک تحولی شگرف

سو هادفیلد

ترجمه: دکتر احمد روستا، دکتر محمدرضا ابراهیمی

مجموعه‌ی مدیریت

با تشکر از بذل توجه شما و به امید دیدار...



Mohamad Reza Ebrahimi
Instagram: drebrahimiofficial
www.IranMarketingSchool.com
Cel: +98- 912 100 21 87