

نقاط قوة كليفتون للمبيعات

نقدم لك نقاط قوة كليفتون للمبيعات التقرير الذي يرشدك لمعرفة مواهبك الفريدة والمميزة وكيف يمكنك استخدامها تلك المواهب للنجاح في دورك الحالي.

لقد صممنا هذا التقرير لتسهيل حياتك الإدارية ولتوضيح دورك ولتعزيز فعالية قدراتك البيعية.

استخدم هذا التقرير لتتعرف على نتائجك وتفهم بطريقة أفضل ما تفعله بشكل طبيعي في دورك كمسؤول مبيعات. بعد ذلك، انتقل إلى تنفيذ توصيات المهام في مسؤوليات دورك - بدءاً من اليوم.

أعلى ١٠ سمات لديك

١. تكوين الأفكار (إبداع الأفكار) - Ideation®

أصقل إبداعك للإلهام وتحفيز نفسك والآخرين.

٢. الإستراتيجي - Strategic®

ضع في اعتبارك دائماً ثلاث خيارات على الأقل حتى تتمكن من التكيف إذا تغيرت الظروف.

٣. المسؤولة - Responsibility®

بادر باخذ ملكية الاشياء التي تهتمك أكثر.

٤. المُستقبليّ - Futuristic®

شارك رؤيتك لمستقبل أفضل.

٥. العلاقة (المُتعمق بالعلاقات) - Relator®

تواصل بعمق مع الأشخاص المناسبين لتكسب أصدقاء للعلم.

٦. الاعتقاد (التمسك بالمبادئ) - Belief®

احترم وقدر قيمك. فانهم يبقونك على المسار الصحيح في الاوقات الصعبة.

٧. الثقة بالنفس (المُوقن) - Self-Assurance®

ثق بحدسك، وعيش الحياة بشروطك الخاصة.

٨. المجدد (الإصلاح) - Restorative™

تذكر ان كل مشكلة لها حل. اعثر على الاجابات وال حلول

٩. مدرك للمشاعر (الشعور بالآخرين) - Empathy®

قم بتقدير وأصقل موهبتك لفهم أفكار الآخرين ومشاعرهم.

١٠. الانطلاق (كسب الآخرين) - Woo®

اقض وقتاً كل يوم في التفاعل مع الناس

التأثير: سمات تساعدك في الاخذ بزمام الامور وأن تعبر عن رأيك وتؤكد أن الآخرين صوتهم مسموع.

التفكير الاستراتيجي: سمات تساعدك على استيعاب وتحليل المعلومات التي تفيدك في اتخاذ قرارات أفضل.

التنفيذ: سمات تساعدك في جعل الاشياء تحدث

اقامة العلاقات: سمات تساعدك على بناء علاقات قوية تجمع الفريق معاً.

انطلاقك الي التميز في المبيعات يبدأ من هنا



لا يمكن لأي مؤسسة أن تنجح بدون عملاء - وأنت تُعتبر العنصر الأكثر أهمية لكسب العملاء والحفاظ عليهم. إن مهمتك هي بناء علاقة ذات منفعة متبادلة بينك وبين عملائك بمرور الوقت - ونحن ندرك أن أفضل طريقة لجذب علاقات قوية والحفاظ عليها وبناءها هي من خلال نقاط قوتك

يميزك هذا الملف الشخصي لنقاط قوة كليفتون عن أي مسؤول مبيعات آخر. يوجد أعلاه ما يمكنك أن تعتبره الحمض النووي الخاص بمواهبك والذي يظهر لك نقاط قوتك بالترتيب بناءً على إجاباتك على المقياس.

تعرّف على أقوى نقاط قوتك:

تُعد السمات العشرة الأولى هي أكثر سمات سائدة لديك. يوضح هذا التقرير كيف تمنحك كل سمة منهم ميزة في البيع، ولكن لفهم مواهبك بشكل تام، يجب أن تعرف أن أول خمس سمات - تلك التي تتألق وتظهر في كل ما تفعله تقريباً - هي الأقوى من بين العشرة سمات السائدة لديك. اقض ما يكفي من الوقت لمعرفة المزيد عنها.

اكتشف طرق عملية لتطبيق السمات:

ادمج نقاط قوتك في روتينك اليومي: بدايةً من البحث عن عملاء جدد والحفاظ على العملاء الحاليين إلي التعاون مع أعضاء فريقك وتحقيق حصة مبيعاتك أو تجاوزها.

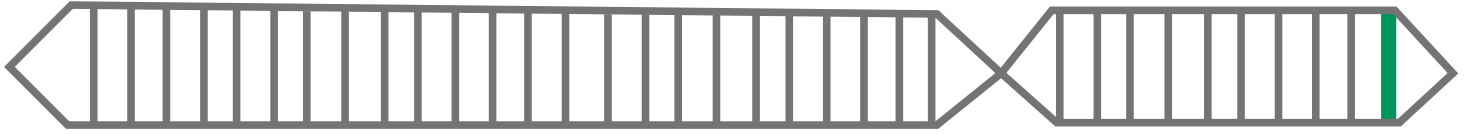
يتناول التقرير شرح كل سمة من حيث:

- كيف تساهم هذه السمة في نجاحك
- كيف يمكن لهذه السمة أن تعيق نجاحك
- بنود العمل التي يمكنك تنفيذها على الفور

استخدم سماتك

لا يوجد حل واحد وشامل في المبيعات، ما تحتاجه للفوز في دورك موجود بداخلك بالفعل. إن مواهبك الخاصة بالإضافة إلي طريقة إستخدامها هو ما يمنحك ميزة علي منافسيك - وبغض النظر عن خبرتك في المبيعات أو النجاحات أو الإخفاقات السابقة فإن استخدام نقاط قوتك هو الطريق نحو تحقيق التميز المستدام في المبيعات من الآن فصاعداً

١. تكوين الأفكار (إبداع الأفكار)
٢. الإستراتيجي
٣. المَسئولية
٤. المُستقبلي
٥. العلاقة (المُتعمق بالعلاقات)
٦. الاعتقاد (التمسك بالمبادئ)
٧. الثقة بالنفس (المُوقن)
٨. المجدد (الإصلاح)
٩. مدرك للمشاعر (الشعور بالآخرين)
١٠. الانطلاق (كسب الآخرين)



التفكير الاستراتيجي

١. تكوين الأفكار (إبداع الأفكار) - Ideation®

تنبهر بالأفكار. فلديك القدرة على ايجاد روابط بين الظواهر التي قد تبدو متباينة.

كيف تساهم هذه السمة في نجاحك؟

تكون في أفضل حالاتك عند اعطاؤك القليل من التوجيهات وتحديد حدودك الخاصة. أنت تزدهر في وظيفة المبيعات لأنها قد تكون غير متوقعة. إن عدم القدرة على التوقع يتيح لك إيجاد طرق جديدة للجمع بين اسلوب بيعك الفريد والأفكار الجديدة، مما يمكّنك من مساعدة العملاء على النجاح.

تقدم أفكار أصلية، ولهذا السبب يستمع العملاء إليك عن كثب. فهم يعلمون أنك ستحل مشكلاتهم وتقدم رؤى مثيرة. يقدرّ العملاء مقابلتك لأن المحادثة ستطرح احتمالات لم يفكروا أبداً في استكشافها. تصبح أفكارك الجديدة ميزة تنافسية لعملائك، مما يزيد الولاء لك ويساعد على تكرار التعامل والعمل معك.

أنت ترى فرصاً لا يستطيع أي شخص آخر رؤيتها لأنك تفهم الروابط بين العملاء المختلفين وأنواع المنتجات الكثيرة. تتخيل طرقاً جديدة لتقديم منتجاتك إلى العملاء المحتملين، مما يساعد في تحويلهم إلى عملاء حاليين. يمكن لنهجك غير التقليدي لربط منتجاتك بالعملاء أن يساعد في اكتشاف أسواق جديدة وزيادة إيرادات مبيعاتك.

كيف تقف هذه السمة في طريق نجاحك؟

- قد لا تستطيع وقف تدفق أفكارك لفترة كافية لتقييمها. إن إبداعك لن يحسن نتائج مبيعاتك ما لم تحدد أفضل الأفكار التي يمكنك استخدامها وتطبيقها بالفعل في عملية البيع الخاصة بك.
- يمكنك الشعور بالملل بسرعة، حيث إن الأشياء غير التقليدية هي التي تحمسك بشكل طبيعي. قد تتجنب أنشطة البيع الروتينية أو المتكررة التي لا تتطلب خيالاً - حتى إذا كانت حصة مبيعاتك تعتمد على إكمالها.
- قد ترهق العملاء بالعروض التقديمية للمبيعات. فالعملاء الذين قد يريدون حلاً واحداً منطقياً لمشكلة ملحة قد يفقدون الاهتمام بعرض يقدم الكثير من الاحتمالات. إن الخيارات الكثيرة قد تجعل من الصعب على العملاء اتخاذ قرار الشراء.

توصيات المهام

كيف تُفعل سمة "تكوين الأفكار (إبداع الأفكار)" كمسؤول مبيعات

هذه السمة تعطيك ميزة - اليك كيفية استخدامها

- **اربط أفكارك الإبداعية بثقافة العميل المحتمل** . يحتاج العملاء المحتملون إلى ابتكاراتك أكثر مما قد تدرك. إنهم يتوقون إلى طرق جديدة وخيارات للنمو والتفكير الإبداعي لتطبيقها على نموذج أعمالهم. يتمتع عملائك بثقافة قائمة، لذا قدم أفكاراً إبداعية بطريقة تعزز تلك الثقافة لتخلق احتمالات في تفكيرهم وتقوي علاقتك معهم.
- **دع العميل يعرف عندما تقوم بالعصف الذهني**. من المهم أن تتحدث بصراحة بـ بصورة علنية مثل عبر البريد الإلكتروني، إلخ - أنك تفكر في الحل المناسب لاحتياجات عميلك. وبعد تصنيف أفكارك، شارك أفضل فكرة. إن عملية التواصل مع العميل تطمئنه أنك قد فكرت في البدائل وفي احتياجاته وتوصلت إلى الحل الأكثر عملية.
- **صف فوائد التغيير**. أنت تدرك فوائد التغيير والتحسينات التي تنتج عنه. من ناحية أخرى، قد يكون عملائك أكثر اهتماماً بأضرار التغيير والتراجع المرتبط به. أكد على التأثير الإيجابي لمنتجك، وقم بطمأنة عملائك بأن الفوائد ستفوق أي تراجع مؤقت قد يحدث أثناء تنفيذ الحل الذي تقدمه.
- **حدد وقتاً للتفكير بحرية**. أنت بحاجة إلى بعض الوقت لتوليد أفكار رائعة. حدد فترات في يومك تسمح فيها لعقلك بالتفكير الحر سواء بمفردك أو مع مفكرين كبار آخرين أو كلاهما. ستحصل على أقصى استفادة من إبداعك إذا منحت عقلك الوقت الذي يحتاجه للتطور، كما سيكون لديك إجابات أفضل للعملاء عندما تقابلهم.

فكر لتخطط لاتخاذ إجراءات

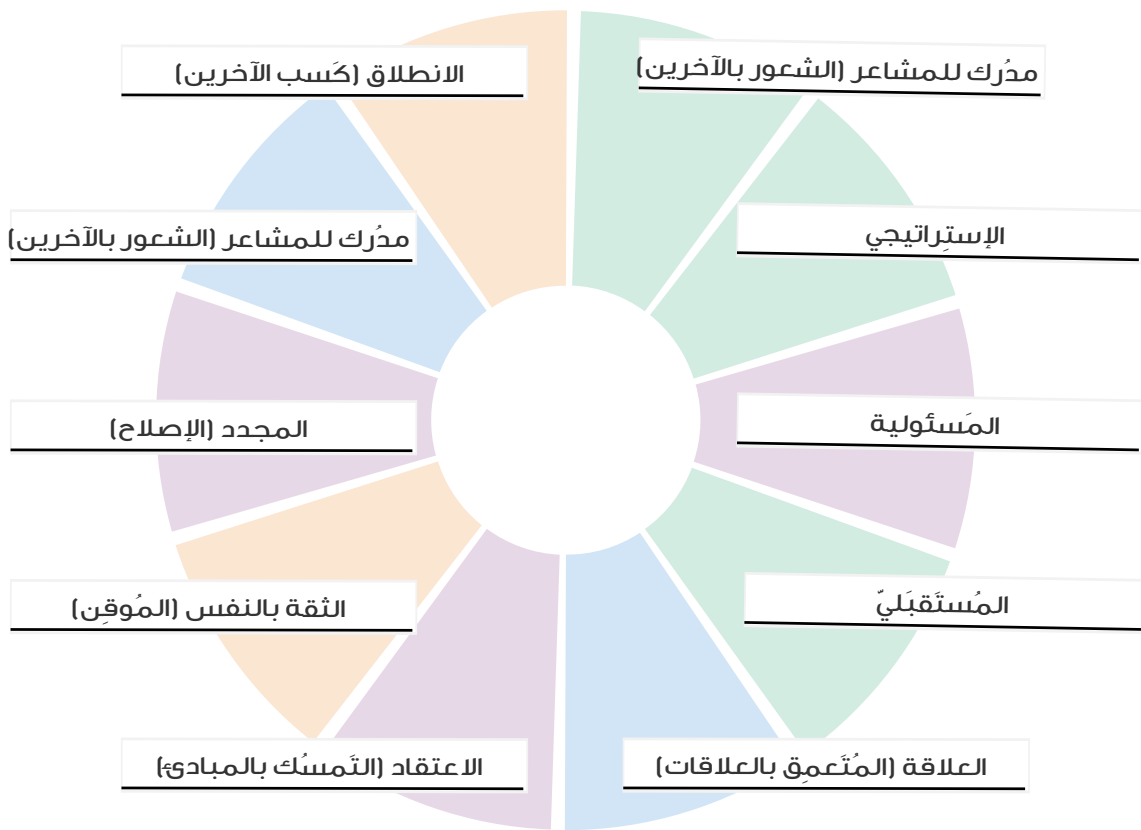
أي من أفكارك تريد مراجعتها وتحسينها لزيادة نجاحك في المبيعات؟	أي عميل يحتاج إلى الابتكار ويُقدّر أفكارك الإبداعية؟

حقق أهدافك

لا يوجد "طريقة واحدة صحيحة" للبيع. ستحصل علي أفضل النتائج من خلال البناء علي ما انت عليه بالفعل. لكن المواهب لا تتحول إلي نقاط قوة علي الفور يجب أن تسعى بهم وتصوبهم باستمرار علي أهدافك والنتائج التي ترغب في تحقيقها

مع الالتزام باستخدام نقاط قوتك ، يصبح هذا التقرير الخطوة الأولى التي تتخذها على طريق النجاح البيعي.

اكتب هدفك الأكثر أهمية في وسط الدائرة. بعد ذلك ، فكر في الموضوعات التي يمكنك استخدامها لتحقيق هذا الهدف لمساعدتك في الإجابة على الأسئلة أدناه.



كيف ستستخدم نقاط قوتك للوصول إلى هذا الهدف؟

كيف ستعرف أنك كنت ناجحاً؟