2022-05-03

**譯者**．**陳如月**

作為銷售或行銷專業人員要記住的7個重要提醒

銷售和行銷是忙碌的職業，充滿資訊、經驗和關係建立。忙碌的日常可能是事業蒸蒸日上的徵兆，但它也可能導致銷售和行銷專業人員忽視他們工作的基本要素 — 或者更糟的是，導致他們忘記最初為什麼喜歡自己的工作。

如果你覺得自己淹沒在細節中，請記住以下7個提醒：

1. **採用深思熟慮的方法**

 銷售和行銷專業人員需要堅韌和勇氣，但僅僅努力工作並不總是能帶來更好的結果。有時候，退一步思考如何更聰明地工作是很重要的。擁抱反思和批判性思維來改進你的工作。

1. **把關懷放在第一位**

 建立關係 — 無論是直接透過銷售還是間接透過行銷 — 都是關於與人們建立關係。當人們看到這些嘗試連結背後的真正關心和承諾時，他們最容易接受這些嘗試連結。記住找出你的工作為什麼重要，並與客戶分享。

1. **站在客戶的角度看問題**

 展示關懷和體貼的具體方式是在銷售或行銷過程的每個階段設身處地為客戶著想。誰是你的受眾？他們需要什麼？你現在該如何幫助他們？

1. **這與你無關**

 銷售和行銷團隊比幾乎任何其他專業人員都更容易遭到拒絕。拒絕可能會令人沮喪，但重要的是要記住：這不是針對個人的。「不」與你無關；而是關於客戶對自己的看法和他們自己的需求。

1. **成為客戶需要的專家**

 銷售和行銷口若懸河地羅列特性和優點的時代早已過去。如今，顧客和客戶希望能與能夠回答他們問題的知識淵博的專業人員就真正的痛點進行睿智的對話。成為這方面的專家，你就可以建立穩固的專業關係，從而為你的團隊帶來回報。

1. **永遠不要停止學習**

 當銷售和行銷專業人員將自己的職業視為無限學習和成長的機會時，他們就會處於最佳狀態。也不要把自己局限在學習公司的產品上：多學習溝通、積極傾聽、人們如何做決定等方面的知識。你了解得越多，你就越有能力應對新的挑戰。

1. **建立你的團隊**

 無論是你信任的導師、一群始終支援你的同事，或者像招聘人員這樣經驗豐富的外部資源，吊讓自己與那些成功和關心你成功的人在一起。

(資料來源：SMR Group website)