



## SATIŞ EKİBİNİZİ BAŞARILI OLMAYA MOTİVE EDECEK EN İYİ 12 İPUCU

Motivasyon, satış rollerinde itici bir güçtür çünkü çalışanların kısa ve uzun vadeli hedef hedeflere odaklanmasına yardımcı olabilir. Bu makalede, ekibinize en iyi performansı göstermeleri için ilham vermenize yardımcı olabilecek 12 satış ekibi motivasyon ipucunu öğreneceksiniz.

### SATIŞ EKİBİNİZİ MOTİVE ETMENİN 12 YOLU

Aşağıdaki 12 ipucu, satış ekibinizi motive etmenize ve hedeflerinize ulaşmanıza yardımcı olacaktır:

#### 1. BİREYSEL BAŞARILAR ÜZERİNDE EKİP PERFORMANSINI TEŞVİK EDİN

Bir rekabet duygusunu teşvik etmek, bir satış ekibini motive etmek için harikadır, ancak bir dostluk duygusu da performansı artırabilir. Ekip çalışmasını teşvik etmenin bir yolu, ödülleri yalnızca en iyi performans gösterenler yerine bölümlere veya departmanlara dağıtmaktır. Bu, bir takım ruhu duygusunu teşvik ederken rekabete ilham verecektir.

Örneğin, ekip çalışmasını ödüllendirmek için bir teşvik olarak ekip başına en yüksek ortalama satış geliri için bir bonus sunabilirsiniz. Ekip üyeleri, bir sonraki aramayı yapmak ve bir sonraki randevuyu ayarlamak için birbirlerini teşvik etmek için motive olacaklardır.

#### 2. EKİP OLARAK İYİMSER OLMAYI ÖĞRENİN

İyimser bir bakış açısı, her bireyin ve bir bütün olarak ekibin başarısı için çok önemlidir. İyimserlik, özellikle üyelerin birbirlerini teşvik edip destekleyebilecekleri satış gruplarında etkili olabilir. Bireysel komisyonlar ve hedefler atanabilirken, iyimser bir tutumu ve ekibin hedefleri birlikte başarabileceğine olan inancı vurgulamak için toplantılarınıza ekip egzersizleri eklemek önemlidir.

#### 3. TAKIM RUHUNU TEŞVİK EDİN

Ekipteki herkesin bir dizin kartına (kişi başına bir dizin kartı) ekipteki diğer herkes hakkında beğendiği veya hayran olduğu bir şey yazmasını sağlayın. Tek kelime veya cümle olabilir, ancak isimsiz tutun. Alıştırmanın sonunda, her bir kişinin takım arkadaşlarından olumlu yorumlar içeren bir grup karta sahip olması için kartları değiştirin.

#### **4. BAŞARILI SATIŞ GÖREVLERİNİ VE SÜREÇLERİNİ ÖĞRETMEYE ODAKLANIN**

Satış ekipleri başarı için eğitildiklerinde, hata yapma olasılıkları daha düşüktür. Mevcut satış süreçlerini ve ölçümlerini göz önünde bulundurun ve iyileştirme için potansiyel fırsatları belirleyin. Ardından, satış teknikleri ve ipuçlarını tazelemek veya sunmak için yeni bir eğitim yöntemi planlayın. Satış ekibiniz, kendi ihtiyaçlarını karşılama ile uyum içinde kalma becerilerine sahipse daha motive ve odaklanmış olacaktır.

#### **5. STRESİNİZİ AZALTIN VE AKTİF KALIN**

Stresi azaltmak için yöntemler kullanmak, çalışan motivasyonu üzerinde olumlu bir etkiye sahip olabilir. Bir satış görüşmesinden önce nefes alma teknikleri veya stres topu kullanmak kadar basit bir şey, bir ekip üyesinin odaklanmasına yardımcı olabilir. Öğle yemeğinde kısa bir yürüyüş, yetenekli olanlar için de yenilenmeye ve ilham vermeye yardımcı olabilir. Ekipleri, önemli satış çağrılarından önce bu teknikleri kullanmaya teşvik etmek, genel performansı iyileştirebilir.

#### **6. EKİBİNİZİN ZAMANINA VE PERFORMANSINA DEĞER VERİN**

Çoğu zaman, ekip üyeleri teşviklere ve hedeflere o kadar odaklanabilir ki, çabalarını en iyi nasıl ve ne zaman tahsis edeceklerini gözden kaçırabilirler. İstatistikleri hazır hale getirerek ekip üyelerinin zaman yönetimine ve verimliliğe odaklanmasına yardımcı olabilirsiniz. İşlem hattındaki farklı aşamalarda ekip için ortalama kapatma oranlarını ve müşteri başına oluşturulan ortalama komisyonları kullanın. Ardından, her arama, randevu ve e-posta için ekip üyesi başına ortalama kârı hesaplayın.

#### **7. ETKİLİ İLETİŞİMİ TEŞVİK EDİN**

Sözlü veya yazılı iletişim, yalnızca müşteriler ve potansiyel müşterilerle değil; ama aynı zamanda takım içinde. Ekibinizi, gerçekleri aktarmaya ve profesyonelliği sürdürmeye odaklanan etkili iletişim teknikleri konusunda eğitmek, verimlilikte büyük bir fark yaratacaktır.

Ekip üyelerinin birbirleriyle, itirazlar ve engellerle dolu bir potansiyel müşteriymiş gibi konuşma pratiği yaparak başlayın. Her ekip üyesine, satış durumlarını ele almanın alternatif yollarını beyin fırtınası yapmaları ve en iyi sonucu veren yöntemleri ve nedenlerini tartışmaları için görev verin.

Yöneticiyseniz, ekip üyelerini endişelerini dile getirmeye teşvik edin. Hatta bireysel olarak veya tüm ekiple düzenli sohbetler planlamak isteyebilirsiniz ve onlara geri bildirimleri, olası endişeleri ve olabilecek soruları rahatça tartışabilmeleri için fırsatlar sunabilirsiniz.

#### **8. SATIŞA DEĞİL, SATIŞ UYGULAMALARINA ODAKLANIN**

Nihai hedefiniz satışları artırmak olsa da, müşterilerinizin ne kadar satın alacağını her zaman kontrol edemezsiniz. Motivasyonu artırmak için ekibinizin dikkatini satış tekniklerine odaklayın ve müşterilerle ve potansiyel müşterilerle daha iyi ilişkiler kurun. Daha iyi satış uygulamaları, daha yüksek satış rakamlarına yol açacaktır.

#### **9. EKİP ÜYELERİNİZE KARŞI AÇIK OLUN**

Ekip üyeleriniz arasında açık iletişimi teşvik etmek önemli olduğu gibi, herhangi bir hedef, son tarih ve prosedürdeki değişiklikleri bu kriterler belirlenir belirlenmez iletmek de önemlidir. İletişim hatlarını açık tutmak, çalışanların ekibin değerli üyeleri gibi hissetmelerine yardımcı olacak ve bu da büyük bir motive edici olabilir.

## **10. BİR ÖDÜL SİSTEMİ İLE EKİBİNİZİ MOTİVE EDİN**

Herkes dönüm noktalarına ulaştığı için tanınmaktan hoşlanır, bu nedenle ekip üyelerini ellerinden gelenin en iyisini yapmaya motive etmek için bir tür ödül sistemine sahip olmak önemlidir. Ödüller, haftalık ekip toplantısında bir çağrı gibi maddi olmayan şeylerden hediye kartlarına veya ekstra ücretli izin gibi çalışan avantajlarına kadar değişebilir.

## **11. HER GÜN TAKDİRİNİZİ GÖSTERİN**

Ekip üyelerinize zaman ve emekleri için düzenli olarak teşekkür etmeyi unutmayın. Minnettarlığınız satış sonuçlarına dayanmadığında, çalışanlarınız söylediklerinizi gerçekten kastettiğinizi anlayacaktır.

## **12. MİKRO YÖNETMEMEYE ÇALIŞIN**

Ekibiniz için net bir yol oluşturmada bir miktar denetim önemli ve hatta yardımcı olsa da, her üyeye mümkün olduğunca fazla özerklik vermeye çalışın. Bu, gereksiz takip e-postalarının ve durum güncelleme toplantılarının sayısını azaltmayı içerir. Ekibinizin ilerlemek için ihtiyaç duyduğu araçlara sahip olduğundan emin olun ve ardından herhangi bir yanlış anlaşılmayı yakalamak için iletişim hatlarını açık tutun.