

# آموزش فروش شرکتی (B2B): چطور قراردادهای میلیاردری ببندیم؟

فروش به شرکت‌ها و مدیران معمولاً خیلی سخت‌تر از فروش به یک آدم عادی به نظر می‌رسد، چون با یک نفر طرف نیستید و پروسه تصمیم‌گیری طولانی است. خیلی وقت‌ها ماه‌ها وقت می‌گذارید، جلسه می‌روید و مذاکره می‌کنید، اما در نهایت یک جواب سریالاً می‌شنوید و قرارداد می‌پرد! در این مقاله می‌خواهیم خیلی ساده و خودمانی یاد بگیریم چطور با متدهای اختصاصی مربی‌گری، این قراردادهای بزرگ را مال خودمان کنیم.

## فرق اصلی فروش شرکتی با فروش معمولی چیست؟

وقتی شما می‌خواهید یک گوشی موبایل یا یک لباس به یک فرد عادی بفروشید، بیشتر با "احساسات" او سر و کار دارید. او از رنگ لباس خوشش می‌آید، ذوق می‌کند و همان لحظه کارت می‌کشد. اما در فروش شرکتی (B2B)، هیچ مدیری با ذوق و احساسات، پول شرکتش را خرج نمی‌کند!

در فروش سازمانی، همه چیز روی منطق، اعداد و "کاهش ریسک" می‌چرخد. مدیری که روبه‌روی شما نشسته، مدام از خودش می‌پرسد: "اگر این سیستم را بخرم و جواب ندهد، آیا آبروی من پیش هیئت مدیره می‌رود؟"

بنابراین، شما نباید فقط از زیبایی و امکانات محصولات تعریف کنید. شما باید به آن‌ها ثابت کنید که محصول شما چطور هزینه‌هایشان را کم می‌کند، سرعت کارشان را بالا می‌برد و سودشان را بیشتر می‌کند. اگر می‌خواهید با روش‌های پیدا کردن این شرکت‌های هدف آشنا شوید، مقاله [روش‌های نوین مشتری‌یابی در بازار ایران \(خداحافظی با تماس سرد\)](#) کمک بزرگی به شما خواهد کرد.

## چطور سدِ منشی‌ها را بشکنیم و به مدیر اصلی برسیم؟

یکی از بزرگترین کابوس‌ها در فروش شرکتی، رد شدن از سدِ منشی‌ها، مسئولان دفتر و نگهبان‌های شرکت است. شما زنگ می‌زنید تا با مدیرعامل یا مدیر خرید صحبت کنید، اما منشی خیلی سرد می‌گوید: "رزومه‌تان را ایمیل کنید، اگر نیاز بود خودمان تماس می‌گیریم!" و این یعنی خداحافظ.

برای رد شدن از این سد، نباید سعی کنید به منشی چیزی بفروشید. منشی وظیفه دارد جلوی فروشنده‌های مزاحم را بگیرد. پس چه کار کنیم؟

- **درخواست کمک کنید:** انسان‌ها ذاتاً دوست دارند کمک کنند. به جای لحن حق‌به‌جانب، بگویید: "راستش من برای ارسال یک دعوتنامه کاری نیاز به راهنمایی دارم، امکانش هست کمک کنید؟ دقیقاً باید با چه کسی در بخش فنی صحبت کنم؟"
- **اسامی را از قبل پیدا کنید:** با استفاده از لینکدین یا سایت شرکت، اسم مدیر مربوطه را پیدا کنید. وقتی تماس می‌گیرید بگویید "لطفاً وصل کنید مدیریت". خیلی با اعتماد به نفس بگویید: "لطفاً به آقای فلانی وصل کنید، منتظر تماس هستم."

## در جلسه مذاکره شرکتی چه بگوییم؟ (تکنیک کشف درد)

فرض کنید بالاخره وارد اتاق مدیرعامل شدید. بیشتر فروشنده‌ها در این لحظه هول می‌شوند و شروع می‌کنند به رگبار بستن مدیر با کاتالوگ و ویژگی‌های محصول! این یک اشتباه مهلک است.

در متد اختصاصی احسان جعفری که از مهارت‌های مربی‌گری (کوچینگ) الگوبرداری شده، فروشنده در جلسه اول اصلاً حرف نمی‌زند، بلکه فقط "سوالات قدرتمند" می‌پرسد. شما باید مثل یک پزشک متخصص عمل کنید. پزشک تا وقتی از

شما سوال نپرسد و معاینه نکند، نسخه نمی‌نویسد.

از مدیر بپرسید: "بزرگترین چالشی که الان در خط تولیدتان دارید چیست؟" یا "اگر سیستم فعلی‌تان را تغییر ندهید، تا پایان سال چقدر ضرر مالی می‌دهید؟" وقتی مدیر خودش در مورد دردهایش حرف بزند، نیمی از مسیر فروش طی شده است. بعد از این مرحله است که باید قیمت را اعلام کنید. خواندن مطلب **چطور قیمت بدهیم که مشتری فرار نکند؟ (تکنیک‌های روانشناسی اعلام قیمت)** به شما یاد می‌دهد چطور اعداد بزرگ را در ذهن مدیران، کوچک و منطقی جلوه دهید.

## تله‌ی مرگبار در فروش شرکتی: پیگیری اشتباه

فروش به شرکت‌ها معمولاً در یک جلسه تمام نمی‌شود. گاهی اوقات بین اولین تماس تا واریز پیش‌پرداخت، هفته‌ها یا ماه‌ها زمان می‌برد. در این فاصله، شما باید پیگیری کنید، اما بیشتر افراد پیگیری‌های روی اعصاب و خسته‌کننده انجام می‌دهند.

پیام دادن با این لحن که "جناب مدیر، فاکتور را بررسی کردید؟ کی واریز می‌کنید؟" فقط باعث می‌شود آن‌ها دیگر جواب تلفن شما را ندهند.

پیگیری درست یعنی **"پیگیری با ارزش‌افزوده"**. دفعه بعد که خواستید تماس بگیرید، بگویید: "جناب مدیر، امروز یک مقاله خیلی جذاب در مورد حل مشکل مالیات شرکت‌ها می‌خواندم که دقیقاً یاد صحبت‌های هفته پیش خودمان افتادم. لینک مقاله را برایتان فرستادم. راستی در مورد پیش‌نویس قرارداد، آیا بخش حقوقی شما نظر خاصی داشت؟" برای درک بهتر این مسیر طولانی، پیشنهاد می‌کنم نگاهی به **چرخه فروش چیست؟ مراحل گام‌به‌گام از مشتری‌یابی تا قرارداد** بیندازید تا دقیقاً بدانید در هر مرحله باید چه رفتاری داشته باشید.

## اشتباهات مهلکی که قراردادهای بزرگ را هوا می‌کند

اولین اشتباه این است که با فرد اشتباهی مذاکره کنید. خیلی وقت‌ها ساعت‌ها با یک کارشناس یا مدیر میانی جلسه می‌گذارید و او هم خیلی خوشش می‌آید، اما در نهایت می‌گوید: "من باید این را به هیئت مدیره ببرم تا تایید کنند." یعنی شما وقتتان را با کسی گذراندید که حق امضا و اختیار پول را نداشته است! همیشه در همان ابتدای کار بپرسید که چه کسانی در این شرکت تصمیم‌گیرنده نهایی هستند.

اشتباه دوم، تخفیف دادن سریع است. در قراردادهای بزرگ، وقتی شما به سرعت و بدون مقاومت روی قیمت محصولاتان ۲۰ درصد تخفیف می‌دهید، مدیر خرید با خودش می‌گوید: "حتمناً قیمت اصلی‌اش خیلی پایین‌تر از این حرف‌هاست و داشتند کلاه سرم می‌گذاشتند!" در فروش شرکتی، به جای کاهش قیمت، سعی کنید خدمات اضافه یا گارانتی طولانی‌تر بدهید تا ارزش کارتان حفظ شود.

## حرف آخر

فروش به شرکت‌ها و سازمان‌ها ترسناک نیست؛ فقط قوانین خودش را دارد. در این بازی، کسی برنده است که کمتر حرف بزند، بیشتر سوال بپرسد و بتواند دغدغه‌های پنهان مدیران (مثل ترس از آبروریزی یا ترس از ضرر مالی) را کشف و حل کند. اگر مهارت‌های ارتباطی خود را ارتقا دهید، بستن یک قرارداد شرکتی می‌تواند به اندازه صدها فروش خرد، برایتان سودآوری داشته باشد.

📞 آیا در جلسات فروش شرکتی گیر می‌کنید و قراردادهای بزرگ را از دست می‌دهید؟

👉 [درخواست مشاوره رایگان ۲۰ دقیقه‌ای با احسان جعفری]

🔍 پرسش‌های متداول (FAQ)

۱. **یک فروش شرکتی (B2B) معمولاً چقدر طول می‌کشد؟** این موضوع کاملاً به مبلغ قرارداد و بزرگی آن شرکت بستگی دارد. اما به طور میانگین، از روز اولین تماس تا روز امضای قرارداد، بین یک تا سه ماه زمان می‌برد. پس باید صبور باشید و سیستم پیگیری منظمی داشته باشید.

۲. **اگر مدیر خرید از ما درخواست درصد (پورسانت شخصی) کرد، چه کار کنیم؟** این یک چالش بزرگ و متأسفانه رایج در بازار است. پیشنهاد ما این است که هرگز وارد بازی‌های غیرشفاف نشوید، چون در درازمدت آبروی برند شما را می‌برد. به جای آن، سعی کنید آفرهای رسمی به خود شرکت بدهید (مثل بن‌های خرید دوره‌ای برای پرسنل) تا فرآیند کاملاً قانونی و محترمانه پیش برود.

۳. **آیا برای فروش شرکتی حتماً باید دفتر شیک و لباس‌های رسمی داشته باشیم؟** لباس مرتب و رفتار حرفه‌ای قطعاً مهم است، اما شرکت‌ها به دنبال "حل مشکلشان" هستند، نه دفتر شیک شما! اگر تخصص شما بالا باشد و بتوانید دقیقاً درد آن‌ها را درمان کنید، خیلی از مدیران حتی در یک کافه ساده هم حاضرند با شما قراردادهای بزرگ ببندند.