

PROFESSIONAL SAVDONING METODLARI VA UNING TASNIFLANISHI

Maksudov Mashxurbek
Xalqaro Nordik universiteti
Ta'lim sifatini rivojlantirish bo'limi boshlig'i
ORCID:0000-0001-6408-2402
m.maksudov@nordicuniversity.org

Habibjonov Usmonjon Sherzodjon o'g'li
Xalqaro Nordik universiteti
habibjonovusmonjon9@gmail.com
(ORCID 0009-0005-6345-483X)

Annotatsiya

Ushbu tadqiqot “Professional savdoning metodlari va uning tasniflanishi” mavzusini o'rganadi, bu esa zamonaviy iqtisodiyotda savdo faoliyatining muhimligini ta'kidlaydi. Savdo metodlari, o'z navbatida, turli xil strategiyalar va usullarni o'z ichiga oladi, bu esa professional savdogarlarning muvaffaqiyatini belgilovchi asosiy omillardan biridir. Tadqiqotda savdo metodlarining turlari, ularning samaradorligi va qo'llanilish sohalari ko'rib chiqiladi. Shuningdek, professional savdoning tasnifi va uning asosiy komponentlari - masalan, to'g'ridan-to'g'ri savdo, onlayn savdo va distribyutorlik kabi usullar - batafsil tahlil qilinadi. Ushbu tadqiqot natijalari professional savdogarlar uchun amaliy tavsiyalar ishlab chiqishga yordam beradi va ularning ish faoliyatini yaxshilashga qaratilgan strategik yondashuvlarni taklif etadi. Natijada, tadqiqot professional savdoning rivojlanishiga hissa qo'shadi va iqtisodiy barqarorlikni ta'minlashda muhim rol o'ynaydi.

Kalit so'zlar: Professional savdo metodi, iqtisodiy o'sish, iqtisodiy samaradorlik, makroiqtisodiy siyosat.

Professional savdo usullari tajribali treyderlar moliyaviy bozorlarda barqaror rentabellikka erishish uchun foydalanadigan turli strategiya va usullarni o'z ichiga oladi. Bu usullar puxta tahlilga, intizomli bajarilishiga va risklarni samarali boshqarishga tayanishi bilan ajralib turadi. Bu yerda eng keng tarqalganlardan bir nechta savdo metodlari aks ettirilgan:

SPIN Selling: SPIN Selling - bu 1980-yillarning oxirida Nil Raxkem tomonidan ishlab chiqilgan professional savdo metodologiyasi bo'lib, ushbu metodologiya “SPIN Selling” kitobida to'liq tasvirlangan. SPIN atamasi savdo

jarayonida muhim ahamiyatga ega bo'lgan to'rt turdagi savollarni izohlaydi: vaziyat(situation), muammo(problem), ta'sir(implication) va ehtiyoj(Need-Payoff). Ushbu usul an'anaviy mahsulotga asoslangan savdo amaliyotiga tayanmasdan, maqsadli so'rovlar orqali mijozning ehtiyojlarini aniqlashga urg'u beradi.

Maslahat va kelishuv: Professional savdo metodida "maslahat va kelishuv" barcha ishtirok etgan tomonlar o'zlarining savdo strategiyalariga umumiy tushuncha va majburiyatlarni baham ko'rishlarini ta'minlashda ekspert ko'rsatmalarini izlash muhimligini ta'kidlaydi. Ushbu ikki tomonlama yondashuv qaror qabul qilish jarayonlarini yaxshilaydi va moliyaviy bozorlarning dinamik muhitida muvaffaqiyatli natijalarga erishishga yordam beradi.

Yechimlarni sotish: Sotuvchi mahsulot yoki xizmatning xususiyatlarini targ'ib qilishdan ko'ra, o'z istiqbollarning o'ziga xos ehtiyojlari va muammolarini tushunish va hal qilishga e'tibor qaratadi. Ushbu yondashuv potentsial mijozlar duch keladigan muammolarni diagnostika qilishni va ushbu muammolarni samarali hal qiladigan moslashuvchan mahsulot yoki xizmatlarni tavsiya qilishni ta'kidlaydi.

Challenger Sale: Ushbu metod Metyu Dikson va Brent Adamson tomonidan ishlab chiqilgan professional savdo metodologiyasi bo'lib, u o'qitish, tikuvchilik va savdo suhbatini nazorat qilishni ta'kidlaydi. Ushbu metodda xaridorlar savdo vakillari bilan muloqot qilishdan oldin, keng ko'lamli tadqiqotlari tufayli ma'lumot va imkoniyatlar bilan to'lib-toshgan murakkab B2B savdo muhitlarida samarali faoliyat olib borishadi.

Inbound Selling: Ushbu metod qimmatli kontent va shaxsiy jalb qilish orqali biznesga malakali xaridorlarni jalb qilishga qaratilgan zamonaviy savdo metodologiyasidir. Ushbu yondashuv xaridorning ehtiyojlari va vaqtini tushunishga urg'u beradi, bu esa savdo bo'yicha mutaxassislariga oddiy sotuvchilar emas, balki ishonchli maslahatchilar sifatida harakat qilish imkonini beradi.

Ushbu professional savdo usullarining har biri o'ziga xos yondashuv va texnikaga ega, ammo umumiy maqsad munosabatlarni o'rnatish, ehtiyojlarni aniqlash va sotish jarayonida qiymatni ta'minlashdir. Professional savdo bo'yicha

mutaxassislar o'z sohasi va maqsadli auditoriya uchun mos keladigan yondashuvni yaratish uchun turli metodologiyalarning elementlarini birlashtiradi.

Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Maksudov, M. (2024). XALQARO SAVDO PALATASI (XSP) VA XALQARO BOJ TASHKILOTI (XBT). Nordic_Press, 3(0003).
2. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODA SOTISH JARAYONLARINING BOSQICHLARI TASNIFI. Nordic_Press, 3(0003).
3. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). THE ROLE OF AGRICULTURE IN THE DEVELOPMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 354-361.
4. Khusanova, G. (2024). PROFESSIONAL SAVDODAGI UMUMIY KOMMUNIKATSIYA TURLARI VA MOHIYATI. Nordic_Press, 3(0003).
5. Khusanova, G. (2024). TOVAR AKSIYALARI TURLARI VA UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
6. Maksudov, M. (2025). XALQARO MEHNAT TAQSIMOTI VA ULARGA TA'SIR ETUVCHI OMILLAR TAVSIFI. Nordic_Press, 6(0006).
7. Khusanova, G. (2024). MOTIVATSION SOTISH JARAYONINING UMUMIY TAVSIFI. Nordic_Press, 3(0003).
8. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). IMPACT OF WORLD BANK PROJECTS ON THE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S INDUSTRY. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 345-353.
9. Khusanova, G. (2024). SALOHİYATLI MIJOZLAR BILAN ISHLASH BOSQICHLARI TAHLILI. Nordic_Press, 3(0003).
10. Khusanova, G. (2024). SAVDO AMALIYOTINI AMALGA OSHIRISHDA AXBOROTNING O'RNI. Nordic_Press, 3(0003).
11. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). THE MAIN DIRECTIONS OF CHINA'S "ONE BELT-ONE ROAD" PROJECT AND THE IMPORTANCE OF UZBEKISTAN'S PARTICIPATION. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 335-344.
12. Sherzodjon o'g'li, H. U. (2025). POSSIBILITIES OF USING CHINESE EXPERIENCE IN COMBATING POVERTY IN UZBEKISTAN. ОБРАЗОВАНИЕ НАУКА И ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ В МИРЕ, 63(4), 362-370.