

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

۹۵
ص
اول
ص
برای فائز

فروشنده موفق

مد نکته طلایی برای موفقیت در کسب و کار

یوسف بدرالدین

سرشناسه: بدرالدین، یوسف، ۱۳۵۳ -عنوان و نام پدیدآور: فروشنده موفق : صد نکته طلایی برای موفقیت در کسب و کار/یوسف بدرالدین. مشخصات نشر:میراث ماندگار، ۱۳۹۳. مشخصات ظاهری ۸۸ ص. شابک: ۳۵۰۰۰-۶۰۰-۹۷۸-۸-۰۲۸-۳۱۴ وضعیت فهرست نویسی فیفا عنوان دیگر: صد نکته طلایی برای موفقیت در کسب و کار. موضوع: موفقیت در کسب و کار موضوع: بازاریابی موضوع: فروشندگی رده بندی کنگره: HF۱۳۹۳۵۳۸۶۴ ف۳۵/ رده بندی دیویی: ۱/۶۵۰ شماره کتابشناسی ملی: ۳۶۹۱۰۸۸

قم: خیابان سمیه، کوچه ۲۴، پلاک ۴۱۸.

تلفن: ۰۲۵-۳۷۷۳۷۴۶۱ تلفکس دفتر مرکزی: ۰۲۵-۳۷۷۳۰۳۶۵

شناسنامه

عنوان کتاب:.....فروشنده موفق
گردآوری و تدوین:.....یوسف بدرالدین
ناشر:.....میراث ماندگار
نوبت چاپ:.....اول / ۱۳۹۳
شمارگان:.....۱۰۰۰ نسخه
قیمت:.....۳۵۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۱۴-۲۸-۸-۰۲۸-۳۱۴

حق چاپ برای مولف محفوظ است

فهرست

- ۹.....مقدمه
- ۱- رضایت مشتری را اولویت خود قرار دهید.....۱۰
- ۲- اهل تنوع در محیط کاری خود باشید.....۱۰
- ۳- مشتری را بی جهت منتظر نگذارید.....۱۱
- ۴- ظاهری آراسته داشته باشید.....۱۲
- ۵- قدرت تحمل خود را بالا ببرید.....۱۲
- ۶- رفتار مناسب با رقبا.....۱۳
- ۷- در سلام کردن به مشتری پیش قدم باشید.....۱۴
- ۸- با ورزش آمادگی جسمانی خود را بالا ببرید.....۱۵
- ۹- نظافت و بهداشت را رعایت کنید.....۱۶
- ۱۰- وعده غذایی صبحانه را فراموش نکنید.....۱۶
- ۱۱- اهل تبریک به مشتری در صورت خرید و خوش آمدگویی در صورت عدم خرید باشید.....۱۷
- ۱۲- نظم کاری معینی داشته باشید.....۱۸

- ۱۳- رفتار مناسب با مشتریان عصبانی ۱۸
- ۱۴- رفتار مناسب با مشتری پرحرف ۱۹
- ۱۵- خوشرو و خوش اخلاق باشید ۱۹
- ۱۶- صداقت کاری داشته باشید ۲۰
- ۱۷- در برابر مشتری اشتباه خود را بپذیرید ۲۱
- ۱۸- طراحی داخلی و بیرونی چشم نوازی داشته باشید ۲۲
- ۱۹- امنیت کاری خود رادست کم نگیرید ۲۳
- ۲۰- تبلیغات را فراموش نکنید ۲۳
- ۲۱- جنس و پول را به احترام به مشتری تقدیم کنید ۲۴
- ۲۲- از تبلیغات اغراق آمیز پرهیز کنید ۲۵
- ۲۳- خرید را برای مشتری آسان کنید ۲۷
- ۲۴- با پیشنهادات مختلف مشتری را گیج نکنید ۲۸
- ۲۵- منظم باشید و از شلوغی پرهیزید ۲۹
- ۲۶- برای مناسبتهای ملی و مذهبی اهمیت قائل شوید ۳۰
- ۲۷- نماینده خوبی برای مردم شهر خود باشید ۳۰
- ۲۸- با دیگر بازاریان رفتار مناسبی داشته باشید ۳۱
- ۲۹- اجناس باید برای مشتری قابل لمس و مشاهده باشند ۳۲
- ۳۰- قصدتان کمک به مشتری باشد ولو خریدی هم درکار نباشد ۳۲
- ۳۱- رفتار مناسب با مشتری سردرگم ۳۳

- ۳۲- گران فروشی نکنید..... ۳۴
- ۳۳- ناراحتی‌های خود را با مشتری تقسیم نکنید..... ۳۴
- ۳۴- کم فروشی نکنید..... ۳۵
- ۳۵- با مشتری بحث نکنید..... ۳۶
- ۳۶- پرحرفی نکنید..... ۳۷
- ۳۷- به گفتن عبارات محترمانه عادت کنید..... ۳۸
- ۳۸- به نوبت به مشتریها رسیدگی کنید..... ۳۸
- ۳۹- در انتخاب نام فروشگاه دقت کنید..... ۳۹
- ۴۰- اهل مشورت باشید..... ۴۰
- ۴۱- بین مشتریانان فرق نگذارید..... ۴۱
- ۴۲- از مشتری قدیمی خود غافل نشوید..... ۴۱
- ۴۳- مشکل پیش آمده با مشتری را سریعاً حل کنید..... ۴۲
- ۴۴- به مشتری احساس برنده بودن بدهید..... ۴۳
- ۴۵- حداکثر نیاز مشتریانان را تأمین کنید..... ۴۴
- ۴۶- شریک معتبر انتخاب و اصول شراکت را رعایت کنید..... ۴۵
- ۴۷- نسیه بدهید و ندهید..... ۴۵
- ۴۸- کیفیت کسب و کار خود را بالا ببرید..... ۴۷
- ۴۹- بیش از حد توان کار نکنید..... ۴۷
- ۵۰- در صورت امکان ارتباط پیامکی با مشتریان داشته باشید..... ۴۸
- ۵۱- در رسیدگی به خانواده‌تان کوتاهی نکنید..... ۴۹

- ۵۲- به وعده‌های خود عمل کنید..... ۵۰
- ۵۳- امکانات رفاهی برای مشتریان فراهم کنید..... ۵۱
- ۵۴- در حضور مشتری به کارهای شخصی نپردازید..... ۵۱
- ۵۵- نسبت به انواع مشتریان رفتار متناسب داشته باشید..... ۵۲
- ۵۶- راز دار باشید..... ۵۳
- ۵۷- در انتخاب شاگرد دقت کنید..... ۵۳
- ۵۸- در انتخاب مکان فروشگاه دقت کنید..... ۵۵
- ۵۹- به کسبتان برکت ببخشید..... ۵۶
- ۶۰- سیگار نکشید..... ۵۷
- ۶۱- اهل پس گرفتن جنس باشید..... ۵۸
- ۶۲- موسیقی ملایم بگذارید..... ۵۹
- ۶۳- برای انتقال فروشگاه دلیل موجهی داشته باشید..... ۶۰
- ۶۴- در صورت تناسب کسبتان از عامل فروش خانم استفاده کنید..... ۶۱
- ۶۵- به شاگرد خود کم توجهی نکنید..... ۶۲
- ۶۶- سد معبر نکنید..... ۶۲
- ۶۷- از قوانین مربوط به کسب و کار خود مطلع باشید..... ۶۳
- ۶۸- در تغییرشغل دقت لازم را داشته باشید..... ۶۴
- ۶۹- امور کاری خود را وارد محیط خانواده نکنید..... ۶۵
- ۷۰- خود را حریص و خسیس نشان ندهید..... ۶۵

- ۷۱- مراقب چشم زخم باشید..... ۶۶
- ۷۲- به سلیقه مشتری توجه داشته باشید..... ۶۷
- ۷۳- نام مغازه را متناسب با نوع کسب و کارتان انتخاب کنید..... ۶۸
- ۷۴- نام مغازه را از اسامی مذهبی انتخاب نکنید..... ۶۹
- ۷۵- نام‌های نامانوس و احیاناً خارجی را انتخاب نکنید..... ۷۰
- ۷۶- رفتار مناسب با مشتری کودک..... ۷۰
- ۷۷- رفتار مناسب با مشتری سالمند..... ۷۲
- ۷۸- جنس را به مشتری تحویل نکنید..... ۷۲
- ۷۹- اهل قسم خوردن نباشید..... ۷۳
- ۸۰- در مورد مشتری زود قضاوت نکنید..... ۷۴
- ۸۱- به پرسشهای مشتری یک کلمه‌ای پاسخ ندهید..... ۷۴
- ۸۲- خود را جای مشتری بگذارید..... ۷۵
- ۸۳- از مشتریان تلفنی خود غافل نشوید..... ۷۶
- ۸۴- رفتار مناسب با مشتری قیمت شکن..... ۷۷
- ۸۵- اهل تخفیف دادن باشید..... ۷۸
- ۸۶- انبار مناسب داشته باشید..... ۷۸
- ۸۷- به ارزشهای فرهنگی مذهبی پایبند باشید..... ۷۸
- ۸۸- از حساب و کتاب غافل نشوید..... ۷۹
- ۸۹- احتکار نکنید..... ۸۰
- ۹۰- حال مضطر به فروش را رعایت کنید..... ۸۱

- ۹۱- خدا حافظی خوبی داشته باشید..... ۸۲
- ۹۲- برای مشتری احترام قائل شوید..... ۸۲
- ۹۳- خجالتی نباشید..... ۸۳
- ۹۴- در معامله با اقوام و دوستان واقع بینانه رفتار کنید..... ۸۴
- ۹۵- اهل جسارت و ریسک پذیر باشید..... ۸۵
- ۹۶- نسبت به معاملات وفادار باقی بمانید..... ۸۶
- ۹۷- به دنبال مشتری جدید باشید..... ۸۶
- ۹۸- مشتریان را قبل از انتقال مغازه خبر کنید..... ۸۷
- ۹۹- بسته بندی مناسبی برای خرید مشتریان آماده کنید..... ۸۷
- ۱۰۰- موجودی محصولات خود را کنترل کنید..... ۸۸

مقدمه

این کتاب شما را با صد نکته طلایی و تأثیرگذار برای موفقیت در کسب و کار آشنا می‌سازد چرا که با لحاظ انواع کسب و کارها و صنوف مختلف تدوین و به همه موضوعات مربوط به کسب و کار از قبیل چگونگی راه اندازی یک کسب و کار، انتخاب نام و مکان مغازه، شیوه های جذب مشتری، رفتار مناسب با انواع مشتریان، راهکارهای فروش بیشتر و دهها موضوع دیگر پرداخته شده است و برای هر فروشنده‌ای با هر نوع تجربه کاری مفید می‌باشد.

امید که در موفقیت هر چه بیشتر شما سهمی داشته باشیم.

یوسف بدرالدین