

بسم الله الرحمن الرحيم

• تکنیک های

فروش

آهنگرپور، مهدی

گرگان : نشر نوروزی، ۱۳۹۰

سروش‌نامه: تکنیک های فروش  
عنوان و نام پدیدآورندگان: تکنیک های فروش / مهدی آهنگر پور  
مشخصات نشر: انتشارات نوروزی، گرگان  
مشخصات ظاهری: ۱۳۱  
شابک: ISBN: ۹۷۸-۹۶۴-۱۵۱-۲۶۸-۴  
فهرست نویسی: فیبا  
موضوع: فروش  
رده بندی کنگره: PIR ۸۲۰/۳:ح ۸۴۳۵۵۴ ۱۳۹۰  
رده بندی دیویی: ۸۵۱/۶۲

عنوان: تکنیک های فروش

مؤلف: مهدی آهنگر پور

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۰

صفحه آرای: سعادت مهتدی

ناشر: نوروزی

شمارگان: ۵۰۰ جلد

قطع: وزیری

شماره شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۱۵۱-۲۶۸-۴

چاپ نوروزی - ۲۲۴۲۲۵۸

انتشارات نوروزی

گلستان: گرگان: خیابان شهید بهشتی بازار رضا - تلفن: ۲۲۴۲۲۵۸

www.entesharate-noruzi.com

مرکز پخش: گرگان مد فاصل میدان شهدا و ترمینال کالری مبل دقت

۰۹۱۲ ۴۳۲ ۰۵۲۸

## ◆ فهرست

- ◆ مقدمه ..... ۶
- ◆ قانون باورها ..... ۷
- ◆ قوانین طلایی موفقیت ..... ۱۰
- ◆ عادات آدم های موفق در کسب و کار ..... ۱۸
- ◆ میلیارد شدن رویاست یا واقعیت ؟ ..... ۲۴
- ◆ سی ثانیه پای صحبت آقای پرایان دایسون ..... ۳۱
- ◆ فرهنگ مشتری مداری ..... ۳۳
- ◆ نحوه صحیح برخورد با مشتری ..... ۳۶
- ◆ نحوه صحبت کردن با مشتری ..... ۴۱
- ◆ روشهای برخورد با جملات نامناسب مشتریان ..... ۴۵
- ◆ نحوه تشخیص و برخورد با مشتریان عصبانی ..... ۴۸
- ◆ کوچک های بزرگ ..... ۵۴
- ◆ عدم اعتماد به نفس یا کلید زدن به سناریوی شکست ..... ۵۶
- ◆ بازاریابان و فروشندگان موفق ..... ۶۳
- ◆ آنچه یک فروشنده حرفه ای می داند ..... ۷۱
- ◆ اصول ملاقات های تجاری ..... ۸۳
- ◆ گامهای طلایی در فرآیند فروش اثر بخش ..... ۹۱
- ◆ راهکارهای افزایش سریع فروش ..... ۱۰۵

## مقدمه

یکی از اهداف اصلی اطلاعات این کتاب آن است که شما را با راهکارها و تکنیک های مختلف برای فروش بیشتر، سریعتر و آسانتر آشنا سازد تا زمینه های حضور موثر و کارآمد در بازار کار، برای شما فراهم گردد.

در صفحات این کتاب بیش تر از آنچه که از حرفه فروش می دانید مطلب خواهید آموخت و یاد می گیرید که چگونه خرید یا فروش خود را در کوتاهترین زمان ممکن چند برابر افزایش دهید.

مؤلف