

به نام خداوند جان و خرد

چگونه یک فروشنده حرفه‌ای باشیم؟

ملاهی، نسکی



نشر آب حیات

سرشناسه	: عسکری، طاهره، ۱۳۶۳ -
عنوان و نام پدیدآور	: چگونه یک فروشنده حرفه‌ای باشیم؟ / طاهره عسکری.
مشخصات نشر	: تهران: انتشارات آب‌خست، ۱۳۹۵.
مشخصات ظاهری	: [۳۹] ص: ۵/۱۴ × ۵/۲۱ س.م.
شابک	: 978-600-95828-7-7
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: کتابنامه: ص. [۳۹].
موضوع	: فروشندگی Selling
موضوع	: فروشندگی -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: Selling -- Psychological aspects
موضوع	: مشتری‌شناسی Customer relations
موضوع	: موفقیت در کسب و کار Success in business
رده بندی کتره	: ۱۳۹۵ چ۸ ۵/ع/۴۳۸/۲۵ HF۵۴۳۸
رده بندی دیویی	: ۶۵۸/۸۵
شماره کتابشناسی	: ۴۸۶۵۹۴۷



آب‌خست

چگونه یک فروشنده حرفه‌ای باشیم؟

طاهره عسکری

ناشر: آب‌خست

صفحه‌آرا: علی‌اکبر حکمت‌پادی

طرح جلد: غزاله علی‌بیگی

لیتوگرافی: وفا

گرافیکست: زینب ضرونی

چاپخانه: وفا

ناظر چاپ: حمیدرضا فعدی

چاپ اول: دیماه ۱۳۹۵

همه حقوق محفوظ است

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۸۲۸-۷-۷

تلفن: ۰۹۳۵۱۰۴۱۲۱۲

فهرست

- ۸..... طرز نگاه کردن و آرایش چشمی
- ۹..... لبخند زدن
- ۱۰..... نحوه ایستاده
- ۱۲..... وضعیت ظاهری و پوشش مناسب
- ۱۳..... یقه لباس خود را بیش از حد متعارف باز نگذارید
- ۱۳..... از برخی زیورآلات یا آرایش‌های غیرمعمول استفاده نکنید
- ۱۳..... ظاهری مرتب و تمیز داشته باشید
- ۱۴..... معطر و خوشبو باشید ولی در حد متعارف
- ۱۵..... گفت‌وگو با سبک صریح
- ۱۶..... نقاط قوت و ضعف
- ۱۶..... برخورد پیشنهادی برای موفقیت در مذاکره با این افراد
- ۱۷..... گفت‌وگو با سبک مردد
- ۱۷..... نقاط قوت و ضعف

- ۱۷..... برخورد پیشنهادی برای موفقیت در مذاکره با این افراد
- ۱۸..... گفت‌وگو با سبک دقیق
- ۱۸..... نقاط قوت و ضعف
- ۱۹..... برخورد پیشنهادی برای موفقیت در مذاکره با این افراد
- ۱۹..... گه‌ت‌وگو با سبک پُرچانه
- ۱۹..... نقاط قوت و ضعف
- ۲۰..... برخورد پیشنهادی برای موفقیت در مذاکره با این افراد
- ۲۰..... در بهره‌گیری از سبک‌های گفت‌وگو به موارد زیر توجه کنید
- ۲۱..... رعایت فاصله
- ۲۲..... بوی بد دهان
- ۲۲..... جذابیت کلام
- ۲۳..... لحن کلام
- ۲۳..... سرعت بیان
- ۲۴..... تنوع لغات و کلمات
- ۲۵..... اجتناب از توهین مستقیم و غیرمستقیم
- ۲۷..... تعیین خط مرزی یا کف برای مذاکرات خود
- ۳۳..... تکنیک
- ۳۵..... تکنیک ثانویه
- ۳۵..... تکنیک
- ۳۶..... تکنیک بومرنگ

- تکنیک ارجاء به شخص ثالث ۳۶
- تکنیک اگر / آن وقت ۳۷
- تکنیک یا شیوه خاتمه فروش ۳۷
- منابع ۳۹

www.ketab.ir