

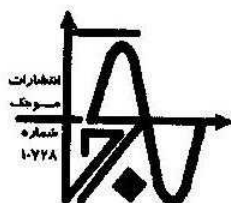
۱۴۳۲۳۶۷

تکنولوژی فکر و آموزش بازاریابی

تالیف :

دکتر ابوالفضل رفیعی؛ اهداء اقدام خانقاه

پژوهشکده دانشگاهی علوم و فنون آتیه



انتشارات موجک



مجموعت فهرست نویسی : فیفا

Marketing: مع ضم

Success in business:

۶۵۸۱: رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۱۶۷۷۰

مدیر: مولانا محمد مجید رستمی بشمینی

Web : www.mak.ir

www.pdofna.ir

تیراڑ: ۱۰۰۰ جلد - قیمت: ۱۵۰۰۰۰ روپيا

شاہک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۳۰۷-۲۸-۰

حقوق چاپ و نشر برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

عنوان

صفحه

۱.....	سرفصل‌های آموزش بازاریابی و فروشندگی حضوری
۱.....	تعریف بازاریابی
۱.....	خصوصیات اخلاقی و ویژگی‌های یک بازاریاب موفق
۲.....	تعداد مذاکرات لازم برای موفقیت (استاندارد بازاریابی در دنیا): (قیف فروش)
۲.....	تکنیک‌های مذاکره تلفنی
۳.....	مذاکرات حضوری و نکات مهم آن
۴.....	سلسله مراتب نیازها (تئوری ابراهام مازلو)
۴.....	انواع مختلف تقاضا
۵.....	رابطه بین تولید و فروش (کالا، خدمات، تحصیلات، مهارت‌ها، زمان و ...)
۵.....	بررسی میزان اهمیت دادن به خواسته مشتریان
۶.....	عواملی که سبب اعتراض مشتریان می‌شود
۶.....	تمهیدات لازم برای افزایش فروش
۷.....	توصیه‌هایی برای شما دوستان و همراهان عزیز
۹.....	آموزش عملی اصول و فنون موفقیت در فروش
۹.....	مقدمه
۹.....	فصل اول: فروش چیست؟
۱۰.....	فروشنده موفق کیست؟
۱۲.....	فصل دوم: نیازها و منافع

- ۱۲.....انواع نیازها
- ۱۳.....یکدلی و صمیمیت
- ۱۴.....فصل سوم: فروش ساخت یافته
- ۱۴.....کالبدشناسی فروش
- ۱۵.....چگونه نیازهای مشتری را کشف کنیم؟
- ۱۵.....سئوالاتی از قبیل
- ۱۵.....کسب تعهد مشتری برای خرید کردن
- ۱۶.....معرفی و ارائه محصول
- ۱۶.....باور ذهنی
- ۱۷.....«نورمن وینست پیل» : یواز نیشه ای ذهن
- ۱۹.....توصیه‌هایی در زمینه خودسازی و خودشناسی
- ۱۹.....توصیه‌هایی برای شما دوستان و همکاران عزیز
- ۲۰.....آیا می‌خواهید ثروتمند شوید و در شغلتان موفق شوید؟
- ۲۲.....جملاتی مثل این
- ۲۳.....این تکنیک عجب معجزه‌ای می‌کند باور کنید
- ۲۴.....چگونه از عبارات تاکیدی استفاده کنیم
- ۲۴.....روشهای دیگر استفاده از عبارات تاکیدی
- ۲۵.....باور کنید که استحقاق بهترینها را دارید
- ۲۷.....۷ باور مرموز که موجب موفقیت می‌شود
- ۲۷.....باور اول : هر حادثه دارای دلیل و مقصودی است که به مصلحت ماست.
- ۲۸.....باور دوم: چیزی به نام شکست وجود ندارد.
- ۲۸.....باور سوم : مسئولیت هر اتفاقی را به گردن بگیرید.
- ۲۸.....باور چهارم : برای بهره‌بردن از چیزی شناخت کامل آن لازم نیست.

- ۲۸..... باور پنجم: بزرگترین سرمایه شما دیگرانند.
- ۲۹..... باور ششم: کار، نوعی تفریح است.
- ۲۹..... باور هفتم: هیچ توفیق پایداری، بدون پشتکار به دست نمی آید.
- ۲۹..... باورهای منفی و راه‌های مقابله با آن
- ۳۰..... تکنیک‌های مقابله با افکار منفی
- ۳۱..... باورهای موفق‌ترین انسانهای روی زمین
- ۳۳..... پرورش باورهای جدید برای کسب شادی
- ۳۵..... تمرین
- ۳۶..... برای داشتن تصویر دلی خوب به کنیم؟
- ۳۶..... تلقین
- ۳۷..... گذشته را به دست فراموشی بسپارید
- ۳۷..... در ضمیر خود شادی و امید را جای دهید
- ۳۸..... ایده‌های نو و مثبتی در زندگی داشته باشید
- ۳۸..... شما آن چیزی هستید که باور دارید
- ۴۰..... آیا قانون جذب و عملکرد شگفت‌انگیز آنرا باید باور کرد؟
- ۴۴..... کنترل زندگی به چه معناست؟
- ۴۷..... اما چگونه تغییر را آغاز کنید
- ۴۹..... قدرت باورهای ما
- ۴۹..... منشا باورها چیست؟
- ۵۰..... تاثیر باورهای غلط در روحيات و روابط ما با خود و ديگران
- ۵۱..... روش‌های موفقیت در تغییر باورها
- ۵۹..... تمرینهای زیر را اگر درست انجام دهیم می‌تواند تا حد زیادی به ما کمک کند
- ۶۰..... چگونه نقش الگو را تقویت کنیم
- ۶۱..... دو ویژگی اساسی که باور یا عقیده‌ی سازنده دارند عبارتند از:

تمرین ۶۳

مطالب جهت مطالعه روزانه در مورد اهداف و هدف گذاری و برنامه ریزی در دستیابی به اهداف

..... ۶۵

اهمیت هدف گذاری ۶۵

ویژگی های اهداف خوب ۶۵

فرمول های برگزیده مسیر موفقیت و رسیدن به اهداف ۶۶

۱۵ روش برای تأثیر گذاری و متقاعد کردن دیگران ۶۷

زمینه سازی کنید و به نتیجه بچینید ۶۷

راه های متقاعد کردن دیگران ۶۸

راهکارهای جلوگیری و از بین بردن ترس از فروش حضوری ۷۱

چگونه می توان بر این ترسها فائق آمد ۷۱

تکنیک های برنامه ریزی ذهن و هدف گذاری ۷۳

فهرست کنترل هدفها ۷۳

باورهای من در مورد اهداف ۷۳

در راستای بدست آوردن توانایی بهره برداری از ضمیر ناخود آگاه یک تکنیک اساسی باید

آموخته شود: ۷۴

اهمیت هدف گذاری ۷۷

ویژگی های اهداف خوب ۷۸

فرمولهای برگزیده مسیر موفقیت و رسیدن به اهداف ۷۸

شرح وظایف مدیرفروش یا مشاور فروش ۸۰

اقدامات اجرایی برای حضور در لحظه ۸۱

- ۸۳..... توصیه‌هایی در زمینه خودسازی و خودشناسی
- ۸۳..... توصیه‌هایی برای شما دوستان و همراهان عزیز
- ۸۵..... بازاریابی حضوری چیست؟
- ۸۶..... لباس یک بازاریاب حرفه‌ای
- ۸۶..... وقت خود را تلف نکنید
- ۸۷..... چند نکته برای رفقیت در بازاریابی
- چگونه طرح تهیه کسب‌وکار گروه پیشگامان در زمینه طراحی سایت‌های اینترنتی را
- ۸۸..... بفروشیم؟