

سازمان فروش صفر تا صد

مهدی بیداری

زمستان ۱۳۹۵

سرشناسه : بیداری، مهدی، ۱۳۶۴-
 عنوان و نام پدیدآور : سازمان فروش صفر تا صد = Sales organization zero to one hundred/مهدی بیداری.
 مشخصات نشر : تربیت حیدریه: چشم انداز قطب، ۱۳۹۳.
 مشخصات ظاهری : ۱۴۱ ص.: جدول.
 شابک : 978-600-93812-8-9
 وضعیت فهرست نویسی : فیا
 موضوع : بازاریابی -- مدیریت
 موضوع : مدیریت فروش
 موضوع : فروشندگی
 موضوع : افزایش فروش
 موضوع : آگهی های تبلیغاتی -- مدیریت
 رده بندی کنگره : HF۵۴۱۵/۱۳/ب۹۳س۲ ۱۳۹۰
 رده بندی دیوید : ۶۵۸/۸
 شماره کتابشناسی : ۳۴۱/۱۱۷

سازمان فروش صفر تا صد



نام کتاب : سازمان فروش صفر تا صد
 نویسنده : مهدی بیداری
 ناشر : انتشارات چشم انداز قطب
 تیراژ : ۲۰۰۰
 صفحه آرای و ویرایش : حمید محسن نیا
 نوبت چاپ : اول زمستان ۹۵
 چاپ و صحافی : خوشه
 قطع : رقعی
 تعداد صفحه : ۱۴۱
 قیمت : ۱۵۰۰۰ تومان
 شابک :

۹۷۸	۶۰۰	۹۳۸۱۲	۸	۹
-----	-----	-------	---	---

آدرس: تهران اتوبان شیخ فضل الله شمال به جنوب خیابان سازمان آب پ ۷۵

۰۹۱۲۸۲۷۷۲۹-۰۲۱۳۳۲۹۱۳۹۰

تربیت حیدریه، خیابان رازی، رازی ۳

تلفن: ۰۹۱۵۳۳۲۸۵۱۶-۰۹۲۱۱۱۴۲۱۳۷

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۴	پیشگفتار
۷	مقدمه
۸	تعریف سازمان فروش
۱۰	ارکان تاثیر گذار در ایجاد سازمان فروش
۱۱	۱-مدیر با کفایت-رهبر و سرمایه گذار
۱۶	۲-مدیر فروش حرفه ای
۱۹	مهارت ها و ویژگیهای مدیران فروش
۲۲	تعداد بازاریاب مورد نیاز سازمان
۲۵	بازاریابی
۲۶	بازاریابی حضوری

۲۷	معرفی محصول
۳۳	مراحل برقراری تماس و ارتباط تلفنی با مشتری
۶۲	اقدامات بعد از مذاکره تلفنی
۶۵	راهکارهای افزایش فروش در یک سازمان
۷۵	تکنیک های فروش حرفه ای
۷۸	۴-طراحی پلن بارانی
۸۰	۵-تدوین سیستم پاداش و انگیزشی
۸۴	۶-مهندسی فروش
۹۱	۷-نحوه استخدام نیروهای سازمان
۹۳	۸-آموزش سازمان
۹۴	۱-آموزش شرکت شناسی
۹۷	۹-امور مالی و وصول مطالبات
۱۰۷	۱۰)تشکیل باشگاه مشتریان

۱۱- تدوین آئین نامه فروش ۱۰۹

۱۲- منشی یا مسول دفتر ۱۰۹

۱۳- جادوی ارتباط موثر با شناخت تیپ های شخصیتی ۱۱۵

سخنار طلائی بزرگان موفقیت ۱۲۵

سخن بزرگان در مورد بازاریابی ۱۲۵

سخن پایانی ۱۳۵

بنام خدائی که هر چه آفرید زیبا و نیک بود

پیشگفتار

من در تاریخ ۲۵ خرداد ۱۳۹۵ بنا به هدفی که از قبل مشخص کرده بودم تصمیم گرفتم با توجه به داشته های تجربی و مطالعاتی ده ساله خودم در زمینه ایجاد سازمان فروش این تجربیات را بصورت یک کتاب جامع گردآوری کنم تا هم در دنیای جدید و متفاوتی قرار گیرم و هم اینکه بتوانم برای علاقمندان به فروش و بازاریابی و از همه مهمتر مدیران فروش و سرمایه گذاران که مجریان اصلی و اداره کننده سازمان فروش هستند یادگار خوبی ارائه دهم.

این کتاب از منظر رهبر یا سرمایه گذار اصلی که تمایل به ایجاد سازمان فروش برای خود یا کسب و کارش دارد نوشته شده است.

به نظر در این برهه از زمان که در عصر دانائی زندگی می کنیم هیچ گاه به این اندازه به اصول پایه ای برای تشکیل یک سازمان فروش حرفه ای توجه نکرده است.

اگر به تبلیغات درخواست نیروی بازاریاب در سایت ها و روزنامه ها توجه کنید با تعداد زیادی از شرکت ها و سازمان هایی روبه رو می شوید که نیاز به این نیروها را اعلام کرده اند و جالبتر اینست که عموماً این آگهی ها در حال تکرار است و هیچ وقت هم گویا برای بعضی از کسب و کارها و سازمان ها تمامی نخواهد داشت.

این به این معنا است که یا ساختار سازمان فروش این دسته از شرکت ها درست شکل نگرفته است یا آنقدر درگیر رسیدن به نتایج هستند که از اجرای درست و هدفمند فعالیت های سازمان غافل شده اند.

در واقع صرفاً تولید یک محصول یا خدمات خوب و منحصر به فرد دیگر به تنهایی دغدغه مدیران و تولیدکنندگان نیست بلکه تشکیل سازمان فروش قوی و کارآمد ذهن آنها را به خود معطوف کرده است.

من در این کتاب دوازدهم که با بهره گیری از علم و تجربه بتوانم شما را برای تشکیل یک سازمان فروش کارآمد و هدفمند یاری کنم.

اگر مواردی که در این کتاب عنوان می شود را به خوبی و با کمک یک تیم مشاوره با تجربه در سازمان خود اجرا کنید، معاً با سازمان شما سازمان فروشی با کارایی و نتایج بسیار مطلوبی خواهد بود.

لازم می دانم در همین گفتار اول و قبل از هر چیز از زحمات مادر و مادرم و همراهی همسر و دختر عزیزم قدرانی کنم

ضمن اینکه باید تقدیر کنم از اولین استاد دانشگاه بازار خودم جناب آقای اردلان که بسیار در حق من لطف داشتند و باعث تغییر اساسی در نگرش من به زندگی و فعالیت های کاری من شدند.

و باید به طور ویژه از زحمات و مساعدت های همیشگی و خالصانه جناب آقای مهندس فصاحتی (است محترم شرکت زعفران زرپاش) به خاطر تمام حمایت ها و پشتیبانی های مادی و معنوی ایشان که همزمان با فعالیت من در سازمان فروش محصول بی نظیر اسپری زعفران زرپاش بود تشکر کنم

به امید بهترین ها برای این عزیزان و شما که این کتاب را انتخاب کرده اید.

شاد و همیشه پیروز باشید

مهدی بیداری

مقدمه

از اینکه کتاب سازمان فروش صفر تا صد را برای مطالعه انتخاب کرده اید صمیمانه سپاس گذارم و این نوید را به شما می‌دهم که بعد از اتمام مطالعه این کتاب با ساختار کلی ایجاد سازمان فروش و از آن به‌تر چگونگی چیدمان درست و اصولی اعضا سازمان فروش کاملاً آشنا شوید.

عموماً تشکیل سازمان فروش از فرآیندهای قبل از اجرائی که (یک ایده خام) شروع و در نهایت به اولین مذاکره فروش منتهی می‌گردد.

(البته با برخی تکنیک‌ها و اصول مذاکره هم در این کتاب آشنا می‌شوید.)

در این کتاب سعی شده است که بتوانیم در مسیر تشکیل سازمان فروش شما را همراهی کنیم فقط نکته قابل تأمل این است که یادتان باشد در کنار این کتاب و برای اجرای بهتر

فرآیندهائی که عنوان می شود شما نیاز به یک مشاور فروش و بازاریابی قوی هم دارید که همواره در این راه کمک رسان شما باشد.

بنده با افتخار عرض می کنم تیم مشاوره رویال مارکتینگ آمادگی کامل جهت ارائه مشاوره (به تمام افراد و سازمان هائی که این کتاب را مطالعه و قصد ایجاد یا سازماندهی فروش و توسعه کسب و کار خود را دارند) را اعلام می دارد لذا در صورت تمایل می توانید از راههای ارتباطی با ما در تماس باشید

تعریف سازمان فروش

برای سازمان تعاریف بسیار زیادی از طرف اساتید در کتابهای مختلف عنوان شده است که تماماً بر یک نقطه اشتراک دارند که عنوان شده سازمان یک پدیده اجتماعی است که آگاهانه و به صورت هماهنگ شده با تعیین هدف یا اهدافی که از قبل معین شده است فعالیت می کند

در واقع سازمان مجموعه ای دارای هدف و پیرو یک نظام است که البته این سازمان می تواند حدود مرزهای هم داشته باشد که نسبت به موضوع اهداف آن سازمان می تواند متفاوت باشد.

در سازمان باید هماهنگی معقول اعضا برای کمک به تحقق اهداف سازمانی از طریق تقسیم وظایف و برقراری روابط منظم به طور پیوسته انجام گیرد.

نکته ویژه در سازمان این است که اگر قرار است موفق باشد باید ابتدا یک هدف مشترک بین تمام اعضا مشخص و در نگرش آنها نهادینه شود دوم اینکه اعضا باید بتوانند با یکدیگر ارتباط و تعامل بهینه داشته باشند و از آن مهمتر اینکه واقعا میل به رسیدن به اهداف سازمانی در آنها دیده شود.

بنابراین هدف، یا فعالیت و یا کسب و کاری که تحقق آن خارج از توان اجرای یک نفر باشد نیاز به تشکیل سازمان را به وجود می آید.

اگر محصول یا خدمتی ارائه می دهید و نیاز دارید با مشتریان زیادی در ارتباط باشید می توانید با تشکیل یک سازمان فروش حرفه ای به بهترین وجه ممکن فعالیت خود را آغاز کنید.

و در نهایت اینکه در تعریف سازمان فروش باید گفت یک تیم کاری متشکل از چند نفر از افراد که دارای اهداف عملکردی مشترک بابت فروش محصول و یا ارائه خدمات می باشند.

من در این کتاب تلاش دارم جزئیات تشکیل سازمان فروش و تکنیک های فروش را ارائه کنم.

ارکان تاثیر گذار در ایجاد سازمان فروش

در جنگ بازار که رقا بسیار بی رحم هستند و هرروز رقابت و از آن مهتر انتظارات مشتریان از شما بیشتر و بیشتر میشود شما برای بقا و ادامه مسیر و داشتن سهم بازار باید از راهکارهای هوشمندانه و اثر بخش در سازمان فروش خود بهره بگیرید.

برای موفقیت در پیروزی در این عرصه رقابتی داشتن نیروهای حرفه ای در خط مقدم سازمان شما بسیار مهم است و کیفیت ارتباطات شما با مشتریان یکی از عوامل تعیین کننده در کسب کار شما باشد.

اگر می خواهید یک سازمان قدرتمند داشته باشید بهتر است عملیات فروش خود را به یک تیم قدرتمند بسپارید و یا خودتان دست به کار شوید و یک سازمان فروش قوی تشکیل دهید. پس درنگ نکنید و همین حالا شروع کنید و ترکیب سازمان فروش، توانایی هر یک از اعضا و وظایف آنها را مناسب با تپ شخصیتی هر فرد که درمورد این مبحث در بخش های آخر این کتاب مفصل صحبت خواهیم کرد مشخص کنید به یاد داشته باشید همیشه و هر لحظه از کار فروش را با برنامه درونی و تعیین هدف اجرا کنید.

در ادامه به شرح ترکیب و ارکان یک سازمان فروش می پردازم.