

مهارت‌های کاربردی بازاریابی و فروش

(جلد ۶)

مهارت‌های موفقیت در بازاریابی و فروش

نویسنده: ریچارد رترز

ترجمه و تدوین: دکتر حسن دین



انتشارات اندیشه آریا

زمستان ۱۳۹۰

سرنامه عنوان و پدیدآور	شابک	مشارکت‌های
مشخصات نشر مشخصات ظاهری وضعیت فهرست‌نویسی یادداشت یادداشت	دوره: ۳-۶۱-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۱: ۶۹-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۲: ۵۰-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۳: ۵۱-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۴: ۵۲-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۵: ۵۳-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۶: ۵۴-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۷: ۵۵-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸ ج ۸: ۵۶-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸	مشارکت‌های کارپردی بازاریابی (جلد ۱) مشارکت‌های مدیریت مشتریان کلیدی (جلد ۲) مشارکت‌های مدیریت رواج با مشتری (جلد ۳) مشارکت‌های برخورد با شکایت مشتری (جلد ۴) مشارکت‌های مذاکرات تجاری (جلد ۵) مشارکت‌های موفقیت در بازاریابی و فروش (جلد ۶) مشارکت‌های ارائه خدمات به مشتریان الکترونیکی (جلد ۷) مشارکت‌های ارتباط موثر با مشتری (جلد ۸)
موضوع حوزه مبانی کتبره رده‌بندی دیوید شماره ثبت ملی	۱۳۹۰/۰۹/۲۵ HF ۵۲۳/۲۵ ۶۵۱/۵ ۲۳۹۲۳	

ناشر: انتشارات اندیشه آریا

ترجمه و تدوین: دکتر علی دنیادیده

ویراستار: شهربانو ناطق

طراحی جلد: محسن خوشبختی

طراحی آرم: آرم قباذی

نظارت بر چاپ: نوید اسلام

چاپ اول زمستان ۱۳۹۰

شمارگان: ۱۰۰

شابک: ۵-۵۴-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸

شابک دوره: ۳-۶۱-۶۰۴۴-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۲۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر متعلق به انتشارات اندیشه آریا می‌باشد و هرگونه استفاده از این کتاب (کپی،

تکثیر، استفاده در کارگاه‌های آموزشی) بدون اجازه ناشر پیگرد قانونی دارد.

آدرس: تهران، میدان انقلاب، ابتدای کارگر شمالی، بالاتر از فرصت‌شیرازی، خیابان مستعلی پلاک ۱۲،

طبقه همکف. تلفن: ۶۶۹۲۶۸۹۶-۶۶۴۲۰۴۶۴-۶۶۴۲۰۴۶۳ فکس:

www.andishearia.ir

پهرست

عنوان

صفحه

۷ مقدمه

۹ ۱- مفاهیم فروش

۱۹ ۲- تکنیک‌های فروش و ابزارها

۲۷ ۳- تکنیک برنامه‌ریزی و فروش

مقدمه

شغل، ارائه چیزی ارزشمند به دیگران در ازای دریافت پول است. شغل، چیزی جز دادوستد کردن به شکل اصولی نیست. در واقع، شغل ارائه چیزی ارزشمند، در مقابل دریافت چیز ارزشمند دیگری است. شغل در جامعه پیشرفته ما واحد معاوضه و یا دادوستد وابسته است. پول به عنوان معیار موفقیت استفاده می‌شود. در واقع این پول است که می‌تواند خوب را وارد زندگی ما می‌کند. هر مقدار فهم و دریافت در خصوص ارزش بیشتر باشد، به همان اندازه نیز پاداش وابسته به پول بیشتر خواهد بود.